الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الجزائر"3"
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الإقتصادية

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية

تخصص تحليل إقتصادي.

**تحت عنوان:**

# الشركات متعددة الجنسيات و آثارها الاقتصادية على البلدان النامية - دراسة حالة الجزائر - من الفترة : {2000 - 2010}

**من إعداد الطالبة:**

ريال زوينة

**تحت إشراف :**

أ.د.زبيري رابح

**أعضاء لجنة المناقشة**

| | |
|---|---|
| أ/د كساب علي | رئيسا |
| أ/د زبيري رابح | مقررا |
| د الجوزي جميلة | عضوا |
| د فارس فضيل | عضوا |
| د لهبيبات أحمد | عضوا |
| د فضيل رابح | عضوا |

السنة الجامعية 2011 / 2012

# تشكرات

باسمك اللهم نفتتح كل عمل و بنورك نستقبل كل سبيل قويم, و بفضلك ننجز كل خير أميم,

فلك العتبى حتى ترضى, و لك الحمد و الشكر أولا وأخرا وعلى سيدنا محمد و أخوانه الأنبياء أفضل الصلاة والتسليم.

أتقدم بخالص الشكر والامتنان وبوافر التقدير والعرفان لكل من قدم يد المساعدة لإتمام هذا العمل.

خالص الشكر والإعتراف بالجميل للأستاذ الدكتور المحترم زبيري رابح، على تفضله وقبوله الإشراف على الأطروحة، وأسمى عبارات الشكر والتقدير على جهوده المبذولة والمخلصة وعلى صبره وعلى توجيهاته لإتمام هذا العمل.

أتقدم أيضا بجزيل الشكر والتقدير والاحترام إلى كل من قدم يد المساعدة من قريب أو من بعيد، وأخص بالذكر الطاقم الإداري بجامعتي بومرداس والجزائر، دون أن أنسى أيضا الأساتذة الزملاء الذين لم يبخلوا بمساعداتهم يوما.

إلى كل هؤلاء أتقدم بأسمى وخالص العبارات التي تحمل الشكر والتقدير والامتنان والعرفان بالجميل.

**شكرا**

# إهداء

إلى روح أمي وأبي الطاهرة، رحمهما الله وأسكنهما فسيح جنانه،

إلى الزوج الكريم الذي صبر وصابر من أجل تهيئة الظروف المثلى لإتمام هذا العمل.

إلى أبنائي محمد مهدي، إسماعيل لطفي، محمد ياسين،

إلى كل أفراد العائلة الكبيرة،

إلى كل أصدقاء الدرب،

إلى كل الزملاء،

إلى كل من قدم المساعدة من قريب أو من بعيد.

أهدي هذا العمل،

أملين من الله التوفيق والسداد.

زويـــنة ريـــال

# الفهرس

## الفهرس

# قائمة الجداول والأشكال

# قائمـة الجـداول والأشكال

# المقدمة العامة

## المقدمة العامة

### أولا: أهمية الموضوع

إن الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات يحتل مكانة بارزة ضمن أولويات صانعي السياسات الاقتصادية في الدول النامية عند صياغة خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها. فقد أصبح يعتبر أحد المنافذ الرئيسية لإنجاح عملية التنمية في الأجل الطويل، بعد أن لعب هذا الاستثمار دورا متميزا في كل من الدول المتقدمة وحديثة التصنيع على حد سواء.

وقد اهتم صانعوا السياسات الاقتصادية في الدول النامية بالاستثمار الأجنبي المباشر وتعددت بالتالي الأبحاث العلمية التي ناقشت إتجاهاته ومحددات تدفقه. إلا أن الملاحظ هو أن صانعي السياسات الإقتصادية في بعض الدول النامية لم يولوا الإهتمام المناسب لدراسة الإستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تنمية الصادرات والصادرات الصناعية والتي تعتبر مصدرا أساسيا ومحركا لدفع عجلة النمو الإقتصادي.

إن أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات يكمن في الدور الذي يمارسه في النمو والتنمية في البلاد المضيفة كما أنه يحمل معه خصائص الإقتصاد النابع منه. ونظرا لأهميته ، أصبحت كفاءة النظام الإقتصادي لدولة ما تقاس بمدى قدرته على جذب الإستثمار الأجنبي المباشر وإقامة المشروعات التي توفر فرص العمل وتنشط حركة الصادرات فضلا عن تحديث الصناعة الوطنية والوصول بها إلى مرحلة الجودة الشاملة. ومن ثم فإن أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر تبدو من خلال آثاره الإقتصادية على الدولة المضيفة له، حيث يوفر العديد من المزايا التي لا يمكن للمصادر المالية الدولية الأخرى توفيرها.

فالإستثمار الأجنبي المباشر مصدر لسد فجوة الموارد المحلية وتحقيق زيادة في معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي، كما يعتبر المحرك الأساسي لعملية التصدير وهذا ما أثبتته تجارب بعض الدول حديثة التصنيع في هذا المجال ، كما أن الإستثمار الأجنبي يمثل أسهل وسيلة وطريقة أكثر فاعلية في الحصول على التكنولوجيا المتقدمة والحديثة، والخبرة الإدارية والتسويقية الجديدة. فالتكنولوجيا الحديثة تساعد في تطوير المنتج وتخفيض تكاليف الإنتاج ، كما أنه وسيلة أكثر أمانا للتمويل إذا ما قورنت بالقروض الخارجية.

بالإضافة إلى أن الإستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى خلق فرص وظيفية جديدة ورفع مهارات العمال، كما يساهم في مساعدة الشركات المحلية على تطوير قدرتها الإنتاجية والدخول في سوق المنافسة الدولية إذا ما تهيأت الظروف لتحقيق ذلك. هذا ويتطلب الأمر دراسة هذا الإستثمار جيدا من حيث الآثار الإقتصادية الإيجابية والسلبية حيث أن هناك حججا تدعو إلى جلب المزيد منه، بإعتباره الأداة التي يؤمل

عليها في حل الكثير من المشاكل التي تجابه إقتصاديات الدول النامية والجزائر واحدة منها، لا سيما في ظل ندرة الموارد المالية المتاحة للعديد منها، فلا يجب أن نخدع أنفسنا، ونعتبر الإستثمار الأجنبي المباشر يحمل معه الحل الشامل لكل المشاكل التي تعاني منها إقتصادياتنا، لأن تنمية هذه الإقتصاديات تقع في المقام الأول على عاتق الدول النامية وحدها. ويظل الإستثمار الأجنبي المباشر عنصرا مكملا للإستثمار المحلي، وليس بديلا عنه.

كما أن عملية جذب المزيد من الإستثمار الأجنبي المباشر لدفع عملية النمو يجب ألا تكون مطلقة، إذ أن الأمر يتوقف على الطاقة الإستعابية لهذا الإقتصاد، وهل هذا الإقتصاد قادر على إستيعاب هذه الأموال أم لا؟

حيث كان الإعتقاد السائد سابقا هو ضآلة رؤوس الأموال هي العقبة الرئيسية أمام عملية التنمية الإقتصادية ولكن أثبتت التجربة فيما بعد أنه قد تتواجد رؤوس الأموال ولكن دون أحداث النمو المنشود، حيث أن محاولة دفع الإستثمار بعيدا عن طاقة الإقتصاد الحقيقية على الإستيعاب المنتج يترتب عليها الكثير من المشاكل الإقتصادية وغير الإقتصادية.

على ضوء ما سبق، فإن لبحثنا هذا أهمية وقيمة جد مهمة تكمن بالتحديد أكثر وأساسا في النقطتين التاليتين:

1. المكانة الإستراتيجية التي تحتلها الشركات متعددة الجنسيات في إقتصاديات البلدان النامية المضيفة وأثارها الهامة والفعالة في هذه البلدان في المجال الإقتصادي.

2. ضرورة تقييم مدى المساهمة الفعلية المقدمة من طرف الشركات متعددة الجنسيات في تنمية الدول النامية قصد الحكم عليها وإتخاذ الموقف المناسب في التعامل معها.

## ثانيا:الهدف من الدراسة

أثارت قضية فشل معظم التجارب التنموية في الخروج بالإقتصاديات النامية من وضعها الإقتصادي المتردي، الكثير من النقاش والجدل حول الأسباب الحقيقية لهذا الفشل وحول مدى جدوى وجدية ما كان يطبق من طرف هذه الدول من سياسات وإستراتيجيات تنموية.

لذا أصبح من الضروري اليوم إعادة تركيز الإهتمام بالنسبة للسياسات العامة على تنمية القدرات الإنتاجية، بتوجيهها نحو تحفيز الإستثمار الإنتاجي وبناء القدرات التكنولوجية، جعل الدول النامية والجزائر منها تراهن بسبب محدودية إمكاناتها المالية والتقنية ...إلخ، على الإستثمارات الأجنبية المباشرة ومنها

الشركات متعددة الجنسيات في سبيل تحقيق ذلك. إعتبارا من الطرح السابق جاءت هذه الدراسة مستهدفة ما يلي:

1. المعرفة الواسعة والدقيقة لظاهرة الشركات متعددة الجنسيات وكل ما يلحق بها من ظواهر إقتصادية أخرى.

2. تحديد واقع العلاقات وتطوراتها بين الشركات متعددة الجنسيات والبلدان النامية المضيفة في الفضاءات الأربع: الزمن ، المكان ، طبيعة النشاط، الشكل، لأجل محاولة تصور أفاقها.

3. التوصل إلى بيان طبيعة تأثيراتها الإقتصادية ونتائج عمل الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية والجزائر بوجه الخصوص، بغرض مواجهة وتصحيح ما هو سلبي فيها وتعظيم المزايا منها.

4. التعرف على الجوانب السلبية (مخاطر) الشركات متعددة الجنسيات على البلدان النامية المضيفة للتأكيد على ضرورة فرض المراقبة الحكومية والدولية على نشاطاتها وجعل منها طرفا متعاونا وليس مهدما.

5. المساهمة في إثراء النقاش الدائر حول جدوى الإستثمارات الأجنبية المباشرة والشركات متعددة الجنسيات على وجه الخصوص، وتأثيراتها الإقتصادية المحتملة في ظل التوجه العالمي المتزايد إليها والتنامي الكبير والمتسارع لقيمها المتدفقة عالميا.

6. التوصل إلى معرفة جدوى الإستثمارات الأجنبية المباشرة والشركات متعددة الجنسيات على وجه الخصوص وتأثيراتها الإقتصادية المحتملة في الإقتصاد الجزائري. بالإضافة إلى بحث مدى فعالية الإطار التنظيمي المعتمد في إدارتها بإتجاه تحقيق الأهداف المرجوة من إستقطابها وتشجيعها.

7. المساهمة في إثراء الرصيد المعرفي المتراكم حول موضوع الدراسة.

## ثالثا: إشكالية الدراسة:

في ظل الاهتمام المتزايد بظاهرة الإستثمارات الأجنبية المباشرة التي تقودها الشركات متعددة الجنسيات التي أصبحت بداية من أواخر القرن العشرين تدرس من طرف الإقتصاديين والقائمين على السياسات الإقتصادية التي تحتاجها الدول المتلقية والنامية منها على وجه التحديد.

وبالنظر إلى تحول معظم الدول النامية ذات التنظيم الإقتصادي المخطط مركزيا، إلى تنظيم إقتصاد السوق الحرة، راهنت على الإستثمارات الأجنبية المباشرة التي تقودها الشركات متعددة الجنسيات كأداة مكملة تساعد على تفعيل جهود التنمية وتدفع وتيرة التطوير الإقتصادي بها. تأتي إشكالية دراستنا هذه التي صغناها في السؤال التالي:

**ما هي الآثار الاقتصادية التي قد تنجم عن تواجد إستثمارات الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان النامية، وبصفة خاصة على الإقتصاد الجزائري؟**

وحرصا على المعالجة المنهجية والدقيقة لهذا السؤال الذي يمثل جوهر إشكالية دراستنا هذه، ارتأينا طرح مجموعة من الأسئلة الفرعية التالية:

1. ما هي طبيعة الإستثمارات الأجنبية المباشرة ، وما هي محدداتها وشروط تدفقها؟
2. ما طبيعة المناخ الإستثماري الجيد الكفيل بإستقطاب رأس المال الأجنبي المباشر، وإلى أي مدى يمكن إعتبار المناخ الإستثماري الجزائري مناخا إستثماريا مستقطبا؟
3. ما هي الآثار الإقتصادية لعمل الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية؟
4. ما هي الآثار الإقتصادية لعمل الشركات متعددة الجنسيات على الإقتصاد الجزائري؟
5. إلى أي مدى يمكن للإستثمارات الأجنبية المباشرة بالجزائر أن تساهم في دفع عملية التنمية وأن تسرع في تحقيق أهدافها المسطرة؟

## رابعا: فرضيات الدراسة:

ننطلق في معالجة إشكالية موضوع بحثنا هذا من جملة من الفرضيات المتمثلة في:

1. إن الشركات متعددة الجنسيات هي شركات أجنبية كبرى غير عادية لأنها تنفرد بخصوصيات تميزها عن غيرها من الشركات من حيث الشكل والمكونات والمكانة وأساليب الإنتشار ..الخ، فهي إذا ليست مثل باقي الشركات الوطنية.

2. المؤسسات الدولية ( صندوق النقد الدولي، البنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية) لها الدور الأساسي في زيادة وتوسع الشركات متعددة الجنسيات على المستوى العالمي ومنه تعميق العولمة الإقتصادية.

3. تأثيرات ونتائج عمل الشركات متعددة الجنسيات في البلدن النامية هي إيجابية من الناحية النظرية على المدى القصير وسلبية من الناحية العملية (التطبيقية) على المدى الطويل أو المتوسط من الناحية الإقتصادية.

4. أهداف ومحيط عمل الشركات متعددة الجنسيات هما في تضارب صارخ مع أهداف التنمية المسطرة في البرامج الوطنية للبلدان النامية المضيفة، فالأولى تعمل في محيط أساسه " الحرية" قصد تحقيق أعظم الأرباح، والثانية تعمل في محيط أساسه "التنظيم" قصد تحقيق المصالح لكل المجتمع.

5. الشركات متعددة الجنسيات بالنسبة للبلدان النامية هي مبعث خوف وقلق لها، لضعف سلطتها أمام سلطة الشركات وقوتها، التي سمحت لها بالسيطرة على إقتصاداتها المحلية، ومن ثمة تهديد سيادتها الوطنية، الأمر الذي يقتضي ضرورة إعتماد المراقبة على المستوى الوطني والدولي لمواجهة خطر الشركات متعددة الجنسيات.

6. تستمد أهمية الإستثمارات الأجنبية المباشرة التي تقودها الشركات متعددة الجنسيات من قدرتها العالية على تعبئة الإدخار وتمويل التنمية، ومن كونها قناة فعالة لنقل التكنولوجيا والأساليب الحديثة في الإدارة والتسيير، ومن قدرتها على رسملة الموارد الإقتصادية.

7. تحرص الدول النامية والجزائر منها على إستقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة (ومنها الشركات متعددة الجنسيات )، من معرفتها بمدى قدرة هذا النوع من الإستثمارات على رسملة المورد الإقتصادي الوطني، ومن قدرته على توليد رأس المال ومراكمته....الخ.

8. إستجابة لشروط ومحددات الإستفادة العالية والقصوى من الإستثمارات الأجنبية المباشرة (ومنها الشركات متعددة الجنسيات ) المتمثلة في بيئة الأعمال المناسبة والمناخ الاستثماري المستقطب، حرصت الجزائر على تأهيل بيئة أعمالها ورفع إستقطابية مناخها الإستثماري، وفقا لما يستجيب لشروط الممارسة الإقتصادية السليمة.

## خامسا: منهج الدراسة:

اعتمدنا في دراستنا هذه، إعتبارا من طبيعة موضوع الدراسة، ومن طبيعة بنية الإشكالية التي تعالجها على منهج مركب، هو المنهج الوصفي التحليلي بإعتباره المنهج الأكثر تماشيا وملائمة لهذا النوع من الدراسات. وقد تم إستعمال هذا المنهج بكيفيات وطرق مختلفة حيث استعملناه مركبا "وصفي تحليلي" في مواضيع معينة من هذه الدراسة منها: معيقات التنمية بالدول النامية، تطور الإطار التشريعي المنظم للإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

كما إقتصرنا على إستعمال المنهج التحليلي فقط في مواضيع أخرى، منها معيقات الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ، آثار الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، بيئة الأعمال الجزائرية ومؤشراتها وخصائصها، التدفق العالمي للإستثمارات الأجنبية المباشرة، وغيرها من المواضع.

كما إقتصرنا على إستعمال المنهج الوصفي فقط في مواضع أخر منها: التنمية الإقتصادية، تعريفها وأسسها، الإستثمار الأجنبي المباشر (الشركات متعددة الجنسيات)، الماهية والأهمية الإقتصادية، وغيرها من المواضع.

الأخذ بمنهج الإستقراء والإستنباط من خلال الملاحظة العلمية النظرية والواقعية للموضوع في كل أجزاءه تقريبا.

## سادسا: دوافع إختيار الموضوع:

إن الظاهرة الإقتصادية المتمثلة في الإستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة الشركات متعددة الجنسيات، التي وعلى الرغم من حداثتها كظاهرة إقتصادية عالمية إلا أن التوسع المتسارع الذي شهدته أواخر النصف الثاني من القرن العشرين وبالأخص في أواخر الألفية، جعلها تحظى بإهتمام ومتابعة كبيرين من طرف رجال الإقتصاد والسياسة، خاصة بالدول النامية التي راهنت عليها في الإسراع والمساعدة على تحقيق أهداف التنمية التي عجزت عن تحقيقها على مدار عقود من الزمن. كان هذا أهم دافع جعلنا نختار هذا الموضوع دون غيره من المواضيع الأخرى للبحث، وهذا إعتبارا من:

1. أهمية الشركات متعددة الجنسيات بحد ذاتها في الإقتصاد العالمي ومكانتها الهامة في المجتمع الدولي من خلال قوة آثار عملها في كل مجالات الحياة على المستويين المحلي والخارجي.

2. أهمية توفير المادة العلمية من دراسات وبحوث حول الشركات متعددة الجنسيات حتى تسخر في مجالات أخرى من البحوث ولا سيما ما يتعلق بالتنمية الشاملة والمستدامة التي تفرض علينا الإطلاع بصورة واسعة وعلمية على مواضيع هامة مثل موضوع الشركات متعددة الجنسيات، ثم إستخلاص من دراستنا له كل النتائج النظرية والعملية الممكنة، وخاصة ونحن جزء من العالم النامي الذي يعمل من أجل التنمية الشاملة والمستدامة.

3. إهتمام علماء الإقتصاد وغيرهم بالظاهرة بصورة مستمرة ومكثفة زاد من أهمية الموضوع وجلب إليه إهتمام أكبر، ولا سيما ما يتعلق بآثار الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية وبطبيعة مساهمتها في عملية التنمية لهذه الدول.

4. تمهيدا للمزيد من الاهتمام بهذا الموضوع الحيوي نظريا وتطبيقيا لمن اقترب من ميدان البحث.

5. الوقوف على مدى جدوى وأهمية الإستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة الشركات متعددة الجنسيات، وإلى أي مدى يمكن أن تساهم في دعم جهود التنمية بالدول النامية، من خلال آثارها الإقتصادية ومنه الوقوف على ما إذا كان خيارات هذه الأخيرة بهذا الشأن صحيحة أم لا.

6. التعرف على واقع الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر من خلال تواجد الشركات متعددة الجنسيات، وإلى أي مدى ساهمت و/ أو يمكن أن تساهم في تحقيق بعضا مما إستقطبت من أجله من أهداف وآثار إقتصادية منتظرة.

## سابعا: حدود الدراسة:

تميزت دراستنا هذه بنوع من الإمتداد في بعديها الزماني والمكاني أو الجغرافي، أي أنها ليست محصورة في حيز مكاني معين، كما أنها غير محصورة في بعد زماني محدد كذلك. هذا الإمتداد جاء وفقا لما يلي: جغرافيا إمتدت حدود دراستنا على مستويين إثنين:

- المستوى الأول، فامتدت فيه حدود دراستنا لتشمل كافة الدول النامية ببحثنا للخصائص المشتركة لإقتصادياتها، مؤشرات التنمية لهذه البلدان وهذا في الفصل الثالث من المبحث الأول وكذا الآثار الإقتصادية الإيجابية والسلبية لنشاط هذه الشركات بهذه البلدان وذلك من خلال المبحث الثاني والثالث لنفس الفصل. ثم إمتدت حدود هذه الدراسة أوسع لتشمل كافة دول العالم وذلك عندما تناولنا تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة عالميا في الفصل الأول في المبحث الخامس من الفصل.

وكذلك في الفصل الثاني الذي يبرز دور المؤسسات الدولية في زيادة تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة.

- أما على المستوى الثاني فقد خص للإقتصاد الجزائري، عندما تناولنا بالدراسة الآثار الإقتصادية للشركات متعددة الجنسيات على الإقتصاد الجزائري حيث تناولنا المكانة القانونية للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري، ثم تناولنا الضمانات ومعيقات الإستثمار وكذا دراسة مناخ الإستثمار في المبحث الأول والثاني على التوالي، ثم تناولنا الشركات متعددة الجنسيات بين النوايا والإنجازات في المبحث الثالث وأخيرا قمنا في المبحث الرابع دراستنا للآثار الإقتصادية للشركات متعددة الجنسيات على الإقتصاد الجزائري.

معنى هذا أن دراستنا تميزت بعدم الإنحصار من حيث بعدها الجغرافي في حدود مجال معين فقط، وطني أو إقليمي أو دولي، وإنما إمتدت إلى الثلاثة في نفس الوقت وذلك وفقا لمتطلبات الدراسة في مستوياتها المختلفة ( الفصول والمباحث) وتماشيا مع المنهجية المعتمدة في البحث.

- أما بخصوص الحدود الزمانية لدراستنا ، فإمتدت بدورها على مستويين الأول امتد من فترة الستينات من القرن الماضي إلى غاية 2010 ، وذلك في الجانب الخاص بالإقتصاد الجزائري من هذه الدراسة الذي شمل على الإطار القانوني للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري في الفصل الرابع المبحث الأول.

- أما المستوى الثاني ، فإمتد ما بين سنتي 2000 و2010 وهذا في الجانب الخاص بالتوزيع العالمي للتدفقات الصادرة والواردة للإستثمارات الأجنبية المباشرة في الفصل الأول المبحث الخامس وكذا الشركات

متعددة الجنسيات بين النوايا والإنجازات، والآثار الاقتصادية للشركات متعددة الجنسيات على الإقتصاد الجزائري في المبحث الثالث والرابع من الفصل الرابع.

## ثامنا: الدراسات السابقة:

إن معظم الدراسات تناولت موضوع الإستثمارات الأجنبية المباشرة أو الشركات متعددة الجنسيات بصفة خاصة، تناولها في سياق الإستثمارات الأجنبية المباشرة وتأثيراتها على الإقتصاد الوطني مركزة على بحث التأثيرات الإنمائية لهذا النوع من الإستثمارات.

الدراسات السابقة لهذا الموضوع نصنفها إلى ثلاثة مستويات، المستوى الأول خص الدراسات الأكاديمية الجامعية التي أنجزت في شكل رسائل ماجستير وأطروحات دكتوراه، وفي شكل مقالات ومداخلات علمية في بعض المجلات العلمية المحكمة، والملتقيات العلمية الوطنية والدولية.

أما المستوى الثاني فخص البحوث والدراسات التي أنجزت من طرف بعض الباحثين والمختصين من أساتذة وممارسين ميدانيين في شكل كتب مستقلة غير أكاديمية.

أما المستوى الثالث، فخص البحوث والدراسات التي أنجزت من طرف هيئات ومؤسسات رسمية وطنية وإقليمية ودولية. والمتعلقة أساسا بالتقارير الصادرة عن المجلس الوطني الإقتصادي والإجتماعي والوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، وغيرها في الجزائر. والمؤسسة العربية لضمان الإستثمار، وصندوق النقد العربي كمؤسسات إقليمية وصندوق النقد الدولي والبنك العالمي، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية وغيرها من المؤسسات والهيئات الدولية، هذه الهيئات والمؤسسات يقتصر دورها على إصدار تقارير.

يمكن التطرق إلى بعض الدراسات التي عالجت هذا الموضوع و هي:

### 1- دراسة ( أحسين عثماني ، 2010 / 2011 ) :[1]

في هذه الدراسة بين الباحث الإطار النظري لتحديد ماهية الشركات متعددة الجنسيات و مراحل تطورها كما عالج ظاهرة العولمة إذ تعرض للمفاهيم الأولية و كذا آليات العولمة وتطورها، ومؤسساتها وشبكاتها، كما تطرق إلى الجوانب الإستراتيجية التي تهدف إليها العولمة و الفرص المتاحة و التحديات المفروضة والنتائج المترتبة عنها.

كما تناول الباحث بالدراسة تحديد مكانة الأسواق المالية في الإقتصاد العالمي، كما تم التعرض لكفاءة الأسواق المالية و طرق التحليل.

---

[1] - أحسين عثماني، " استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في عولمة الأسواق المالية"، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، 2010 – 2011.

كما أشار لأهم الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات متعددة الجنسيات و الدوافع من وراء ذلك والمتمثلة في التجديد التكنولوجي و الإندماج و تحقيق التكامل بشقيه الرأسي و الأفقي ، و كيفية تطور الإستثمار الأجنبي و توجيهه و الحوافز و المخاطر المترتبة عنه.

وقد تناول في الأخير الجوانب النظرية المختلفة لعولمة الأسواق المالية.

وقد توصل الباحث إلى:

**النتائج:**

1. يمكن إعتبار أن مراحل تطور الشركات متعددة الجنسيات مرتبطة بتطور التجارة الخارجية من جهة، ودورة حياة المنتجات و إكتشاف الفرص السوقية من جهة أخرى، و تعتبر الأداة الفعالة والرئيسية في تجسيد ظاهرة العولمة ، و يخطئ من يتصور أن الأدوار التي تلعبها هذه الشركات تقتصر فقط على المساهمة في زيادة العوائد و الأرباح أو تجنب المخاطر.

2. عملية تحديد كفاءة الأسواق المالية تتميز بالتعقيد و تعدد الأوجه ، ولا تقتصر على نسبتي رأسمال السوق و حجم التداول بالنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي، بل يجب إستعمال مؤشرات عديدة لتحديد كفاءة الأسواق المالية. وتوجد علاقة إيجابية سببية ديناميكية متبادلة بين النموا الإقتصادي و كفاءة الأسواق المالية، يعود ذلك إلى التحرر المالي و إنفتاح الأسواق المالية في ظل تزايد حركة إندماج الأسواق المحلية بالأسواق العالمية.

3. توجد علاقة طردية بين زيادة درجة تأثير الإتجاه نحو عولمة الأسواق المالية و الدور الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات، لكن بالرغم من أن التوجه نحو العولمة و عولمة السوق من شأنه تسهيل حركة إنتقال السلع و المعلومات والتكنولوجيا و العمالة و الأفكار و التمويل ، إلا أن الإستفادة من دروس الأزمة الأسيوية و الأزمة المالية العالمية المعاصرة توجب التحرك بحذر في الإقتصاد العالمي ، و بخاصة عند التعامل مع الشركات متعددة الجنسيات ، و ضرورة تجنب الإعتماد الزائد على رؤوس الأموال الخارجية وخاصة قصيرة الأجل بمختلف أنواعها، و عدم الإعتماد كليا على الإستثمارات الأجنبية غير المباشرة لدرجة تأثرها بشدة تجاه التقلبات في سعر الصرف.

## 2- دراسة ( بو بكر بعداش 2009 / 2010 ):[1]

في هذه الدراسة تناول الباحث بالدراسة و التحليل لظاهرة العولمة من خلال تسليط الضوء على مختلف تعاريفها و أسباب نشأتها و تطورها ، كما سلط الضوء على مجموعة من أسسها و مظاهرها التي ترتكز أساساعلى تنامي حركة الإستثمارات الأجنبية المباشرة و غير المباشرة و على التطور الكبير الذي عرفته مجالات المعلومات و على ثورة الإتصالات ، مع الإشارة إلى الشركات العالمية متعددة الجنسيات التي تعتبر الأداة الحقيقة لترجمة هذه المظاهر على أرض الواقع في ظل العولمة التي يتجسد منطقها من خلال أنشطة و ممارسات المؤسسات المالية الدولية و منظمة التجارة العالمية.

كما ركز من خلال الدراسة على الدور الذي يلعبه الإستثمار الأجنبي المباشر و الشركات العالمية متعددة الجنسيات من دون المظاهر الأخرى لفرض منطق العولمة و ذلك من خلال إبراز مدى تعاظم أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر و توجهاته الحديثة في النظام الإقتصادي الجديد ومدى أهمية الدور الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسات في تنامي تدفق الإستثمارات وتزايد عمليات الإندماج و التملك عبر الحدود.

كما تناول بالدراسة مختلف الإستراتيجيات التي تتبناها الشركات العالمية متعددة الجنسيات في توجهاتها نحو تدويل النشاط و تجسيد منطق الهيمنة على القطاعات الإستراتيجية ومنها قطاع البترول بشكل يترجم على أرض الواقع المصالح المادية و الربحية للإقتصاديات الكبرى مخلفة مجموعة هامة من الأثار على الإقتصاد و على تجارة العالم من السلع والخدمات وعلى حركة تنقل عوامل الإنتاج.

كما قدم الباحث إستعراض لمعالم هيمنة الشركات البترولية العالمية على قطاع البترول من حيث إستكشافه و إستخراجه و إحتكار تكنولوجيا وتقنيات تطوير الصناعات المرتبطة به و منها صناعة التكرير و الصناعات البتروكيماوية، وذلك من دون إستثناء تسليط الضوء على الأهمية الإستراتيجية التي يحظى بها هذا القطاع في الدول النامية المنتجة و المصدرة ومنها العربية و الإقتصاديات الكبرى على حد سواء.

وفي الأخير تناول الباحث بالدراسة لحالة البترول الجزائري من خلال الإشارة إلى واقع الإستثمار الأجنبي المباشر وحظه من سياسات التحفيز والترويج الجديدة كمظهر من مظاهر الإستجابة لضغوط العولمة و الإنفتاح و ذلك من خلال الإشارة إلى سلسة الإصلاحات التى مست الإطار القانوني المنظم لنشاط الشركات الأجنبية و تحديدا في قطاع البترول، حيث جاء التركيز من جهة على أهمية هدا الأخير في الإقتصاد الوطني و من جهة أخرى على القوانين والنصوص التشريعية المنظمة لأنشطة الإستكشاف والتنقيب و الإستغلال والنقل والتسويق و صناعة التكرير ، ويأتي ذلك كله مقيدا بالسبل الكفيلة للحفاظ على

[1] - بوبكر بعداش، " مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات، حالة قطاع البترول" ، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، 2009 –2010.

السيادة الوطنية و الحيلولة دون هيمنة الشركات البترولية العالمية على البترول الجزائري و تقييد عملية تحويلها للأموال نحو الدول الأم.

وقد توصل الباحث إلى:

**النتائج:**

1. إن الشركات البترولية العالمية أثبتت دورها الهام في تطوير قطاع البترول و تنمية القدرات الإنتاجية للدول المنتجة والمصدرة كما أثبتت مكانتها المرموقة في تطوير الصناعات المرتبطة بهذا القطاع و تأمين إحتياجات الإقتصاد و المجتمع من مواده المشتقة و يرجع ذلك أساسا إلى تفعيلها لدور البحث والتطوير الذي أدى إلى تنمية قدرتها على الإستكشاف و التنقيب والإستخراج و النقل .......إلخ.

2. بقدر ما تسهم الشركات البترولية العالمية في تطوير قطاع البترول وتنمية الصناعات المرتبطة به، بقدر ما تجسد منطق الهيمنة على هذا القطاع الذي يحظى بأولوية هامة في الإستراتيجيات التنموية للدول النامية المنتجة والمصدرة على إعتبار أنه مصدر و مورد مالي هام ، كما يحظى بأولوية هامة في الإقتصاديات الكبرى على إعتبار أنه مصدر و مورد هام للطاقة التي يمكن لصناعاتها الإستغناء عنه.

3. إن أهم صور التهديد المستقبلي للدول المنتجة والمصدرة تتجلى في نتائج تطوير المصادر الطاقوية البديلة كنتيجة حتمية للتطور التكنولوجي الدي سيمكن الإقتصاديات الكبرى من التقليل من طلبها على بترول هذه الدول -خاصة العربية- وذلك في ظل تصاعد الأصوات المنادية بمعالجة الأزمات السياسية و العسكرية عن طريقه ، و هو ما سيحرم الدول أحادية التصدير، ومن بينها الجزائر ، من موارد مالية هامة بالنظر إلى ضعف هيكل صادراتها.

## تاسعا: توزيع الدراسة أو هيكل البحث:

حرصنا على ضمان دقة ومنهجية دراستنا هذه ، قمنا بتقسيمها إلى أربعة فصول، تناولنا في الفصل الأول الشركات المتعددة الجنسيات مفاهيم وتطورات. حيث خصصنا المبحث الأول للتعريف بالشركات متعددة الجنسيات وخصائصها، ثم في المبحث الثاني إلى نشأة وتطور وكذا أهداف الشركات متعددة الجنسية. وفي المبحث الثالث تم التطرق إلى الشركات متعددة الجنسيات كمعبر عن الإستثمارات الأجنبية المباشرة. وقد خصصنا المبحث الرابع إل التعرف على محددات الإستثمار الأجنبي المباشر. وخصصنا المبحث الخامس للتعرف على التوزيع الجغرافي والقطاعي للإستثمار الأجنبي المباشر.

أما الفصل الثاني فقد تم التطرق فيه إلى آليات النظام ألإقتصادي العالمي وتأثيره على تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر وذلك من خلال المبحث الأول الذي يتطرق إلى النظام التجاري العالمي والاستثمار الأجنبي المباشر.

أما المبحث الثاني فخصص للمؤسسات المالية الدولية (صندوق النقد الدولي والبنك العالمي) والإستثمار الأجنبي المباشر، والمبحث الثالث فيتناول الشركات متعددة الجنسيات والعولمة الإقتصادية.

أما الفصل الثالث فهو يتناول الشركات متعددة الجنسيات وآثارها الإقتصادية على البلدان النامية، ذلك من خلال المبحث الأول وذلك بالتعرف على البطاقة الفنية للبلدان النامية. وفي المبحث الثاني نتطرق إلى الآثار الإقتصادية الإيجابية للشركات متعددة الجنسيات على البلدان النامية. وفي المبحث الثالث إلى الآثار الإقتصادية السلبية للشركات متعددة الجنسيات على البلدان النامية. وكمبحث رابع تناولنا سياسات ومواقف البلدان النامية من نشاطات الشركات متعددة الجنسيات.

في حين خصصنا الفصل الرابع كدراسة حالة للآثار الإقتصادية للشركات متعددة الجنسيات على الإقتصاد الجزائري، وذلك من خلال المبحث الأول الذي يتناول المكانة القانونية للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري. أما المبحث الثاني فخصص لضمانات ومعيقات إستثمار الشركات متعددة الجنسيات وتقييم مناخ الإستثمار الأجنبي في الجزائر. وكمبحث ثالث تناولنا الشركات متعددة الجنسيات بين النوايا والإنجازات. وكمبحث رابع تم التطرق فيه للآثار الإقتصادية للشركات متعددة الجنسيات على الإقتصاد الجزائري.

## عاشرا : معوقات الدراسة

من الناحية العملية تصادف الباحث بعض الصعوبات والعراقيل تحد من إمكانية الباحث ومنعه من الوصول إلى أحسن النتائج أهمها:

1-كثرة المعلومات وتعددها تجعل الباحث يواجه مشكلة معالجة المعلومات و التطرق إليها بصفة شاملة.

2-عدم تمكننا من الحصول على المعلومات الكافية و الكاملة المتعلقة بتحديد قائمة الشركات متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر وكذا توزيعها القطاعي و الجغرافي للتدفقات الإستثمارية.

3- رغم الزيارات المتكررة لبعض الإدارات المختصة التابعة لوزارة الصناعة و ترقية الإستثمار إلا أننا لم نتحصل على المعلومات التي نرغب فيها لمواصلة البحث و الوصول إلى النتائج الجيدة ، بل بقيت مجرد وعود بلا فعل.

# الفصل الأول

## الشركات متعددة الجنسيات

## مفاهيم وتطورات

## تمهيد:

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات من أكثر أوجه النشاط الاقتصادي أهمية في واقع الاقتصاد العالمي اليوم، فعلى الرغم من حداثته كظاهرة اقتصادية، لارتباط ظهوره بقيام الثورة الصناعية، إلا أن التوسع المتسارع الذي ميزه أواخر النصف الثاني من القرن العشرين خاصة، وعلى الخصوص في أواخر الألفية، حيث قاربت قيمه الصادرة والواردة عالميا حدود الألفين مليار دولار أمريكي، جعله يحظى باهتمام ومتابعة كبيرين من طرف رجال الاقتصاد والسياسة قلما حظيت بمثلها ظواهر اقتصادية أخرى.

الشركات متعددة الجنسيات، وإن كان مفهومها ينصرف إلى الدلالة على تنقلات رؤوس الأموال دوليا بغرض الإنتاج، أي تمويل أنشطة وعمليات إنتاجية خارج حدود الدولة الأم، إلا انه وبحكم تأثيراتها الإيجابية التي أحدثتها على الاقتصاديات المتلقية، أصبحت تبحث من طرف الاقتصاديين والقائمين على السياسات الاقتصادية بالدول المختلفة، كأداة تنمية مكملة لمجموع أدوات التنمية المتاحة بالدول المضيفة أو المتلقية وليس كأداة تمويل إضافية فقط.

فقد أثبتت تجارب الواقع أن أكثر ما صارت تهدف إلى تحقيقه الدول الراغبة في استقطاب هذا النوع من الاستثمارات من خلال سياساتها الاستقطابية المعتمدة لذلك، هو التأثيرات التحريكية التي أظهرت تجارب الواقع أن الشركات متعددة الجنسيات تحدثها بالاقتصاديات التي تقام بها. وذلك على أساس أن المشكل الاقتصادي الذي تعانيه الاقتصاديات النامية هو الركود المستمر، وعدم القدرة على خلق الحركية الاقتصادية اللازمة للدفع باتجاه التنمية.

من ذلك وبغض النظر عن الأثر التمويلي للشركات متعددة الجنسيات على أهميتها المعتبرة أصبحت الدول الراغبة في استقطاب هذا النوع من الاستثمارات تركز أكثر من خلال جهودها الاستقطابية على عوامل التحريك الاقتصادي المتمثلة في نقل التكنولوجيا المادية والفنية، وتأهيل القوى العاملة الوطنية، والتعرف على أساليب وتقنيات التسيير والإدارة والتنظيم الحديثة والتمكن منها...الخ أكثر من تركيزها على الحصول على موارد تمويلية إضافية.

إضافة إلى وجهة النظر هذه، الآخذة بجدوى وأهمية الشركات متعددة الجنسيات في المساعدة على إحداث الدفع للتنمية اللازمة بالاقتصاديات النامية، توجد آراء أخرى ترى بأن الشركات متعددة الجنسيات ما هي إلا أداة جديدة مستحدثة من طرف الاقتصاديات الرأسمالية الكبرى لاستغلال ثروة الآخر، كما توجد آراء أخرى يرى أصحابها أن الشركات متعددة الجنسيات، كغيرها من الظواهر الاقتصادية الأخرى، مزايا كما لها سلبياتها.

الشركات متعددة الجنسيات، ماهيتها وأهميتها الاقتصادية نتناولها من خلال هذا الفصل عبر مباحثه الآتية:

**المبحث الأول:** الشركات متعددة الجنسيات تعاريف، خصائص وأهداف.

**المبحث الثاني**: نشأة وتطور الشركات متعددة الجنسيات والعوامل الكامنة وراء ذلك وكذا أهمية هذه الشركات.

**المبحث الثالث:** الشركات متعددة الجنسيات كمعبر عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

**المبحث الرابع:** محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.

**المبحث الخامس:** التوزيع الجغرافي والقطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر.

## المبحث الأول: الشركات متعددة الجنسيات تعاريف وخصائص و اهداف

تعد الشركة متعددة الجنسية في الواقع المعاصر ظاهرة واسعة الانتشار وذات تأثير كبير في الاقتصاد الدولي، وبوجه خاص في العلاقات الاستثمارية الدولية. وذلك للدور الذي تلعبه بوصفها القناة الرئيسية التي تتدفق عبرها رؤوس الأموال الأجنبية، المعرفة الفنية والتكنولوجية. لذلك فإن محاولة تعريف هذه الشركات وكذا بيان خصائصها هي محاولة لتفسير جزء من هذه الظاهرة.

### المطلب الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات

تعد الشركة المتعددة الجنسية ظاهرة اقتصادية، لذلك فقد حاول رجال الاقتصاد دراستها وبحث آثارها الاقتصادية، حيث لم يستقر الفكر الاقتصادي في الواقع على تعريف واحد للشركة المتعددة الجنسية بل تعددت المفاهيم بتعدد الاتجاهات الاقتصادية التي تناولت هذه الظاهرة بالتحليل.[1]

#### أولا: تعريف الشركات متعددة الجنسيات

تعددت تعريفات الشركات متعددة الجنسيات بقدر عدد الذين ساهموا في وصف هذه الظاهرة ذاتها. فالاقتصاديون المتخصصون وغيرهم، لكل تعريفه ونظرته للشركات متعددة الجنسيات وللمنظرين في علم إدارة الأعمال والمسيرين والقانونيين مثل ذلك، وحتى المنظمات النقابية والهيئات الدولية هي الأخرى لها محاولاتها المختلفة في تعريف الشركات متعددة الجنسيات، فوجدت بذلك تعاريف عديدة ومتنوعة، اقتصادية، تنظيمية، قانونية.... ولعل هذا التباين في التعاريف راجع إلى الاعتماد على معايير كمية ونوعية مختلفة، بالإضافة إلى اعتبارات أخرى في تحليل ووصف الشركات متعددة الجنسيات، كما سيتبين لنا ذلك فيما بعد.

وفي غياب تعريف موحد ودقيق للشركات متعددة الجنسيات في الأدب الاقتصادي، يصعب علينا أن ندرج في مبحثنا هذا كل ما قيل في وصف الشركات متعددة الجنسيات تعريفا ومفهوما، لأنه ما هو إلا جزئية أساسية في موضوع بحثنا وليس هو الموضوع كله، لذلك فإننا نكتفي بذكر بعض التعاريف.

ويمكن أن تندرج تلك التعاريف حسب تقديرنا، تحت صيغة المعايير الأربعة التالية:

- معيار حجم الشركة.
- معيار مركزية الإدارة " المعيار التنظيمي".
- معيار طبيعة النشاط.
- المعيار المختلط.

---

[1]- راجع: الدراسة التي أصدرتها الأمانة العامة للأمم المتحدة بعنوان " الشركات المتعددة الجنسية في التنمية العالمية" في عام 1973فقد ذكرت هذه الدراسة أكثر من (21) تعريفا جمعت من مختلف المؤلفات التي كانت قد نشرت آنذاك. أنظر تقرير مجموعة خبراء الأمم المتحدة التي تم تشكيها بقرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي المرقم (1721) في 1972/7/2 بعنوان "أثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية والعلاقات الدولية"، ترجمة محمد عبد الرحمان، ص28 وما يليها.

من المهم أن نشير بأن مصطلح متعددة الجنسيات لم يكن قد استخدم في الأدبيات الاقتصادية والسياسية، إلا مع بداية ستينات القرن العشرين، حيث شاع استخدام مصطلح "الشركات المتعددة الجنسيات" وأصبح مرادفا أو بديلا في التعبير والدلالة، عن الشركات الاحتكارية والدولية بكل ما في جوهر الكلمة من معنى.

ويقصد باستعمال تعبير تعددية الجنسيات، وصف عملية تأسيس شركات في عدد من الأسواق الوطنية، مع عدم إهمال المنشأ أحادي الجنسية على العموم لهذه الشركة المعنية. وهذا يعني نقل مستوى النشاط من مستوى جنسية واحدة إلى جنسيات متعددة.[1]

كما يشير جون لويس ميشالي، أن ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات هي ظاهرة قديمة ولكن الأعمال حول هذه الشركات حديثة العهد نسبيا، فلم يهتم الباحثون بها إلا بعد عام 1950 وكان الفرنسي موريس بي (MAURICE BYE) من جامعة باريس واحد من بين المؤلفين الأوائل لتلك الأعمال، وذلك عندما تناول في محاضرته للدكتوراه عام 1953، (الوحدات الكبرى ما بين الأقطار) والتي عرفها بأنها: " مجموعة متكاملة من التنظيمات الإنتاجية المراقبة في مختلف الأقطار من مركز واحد للقرار"[2]

إلا أن في عام 1960 فقط ومن خلال أطروحة الدكتوراه للمؤلف الكندي ستيفان أيمر(STEPHEN HYMER) أخذت نظرية الشركات متعددة الجنسيات في البروز بصورة حقيقية كما أكد هو أيضا في أطروحته على مراقبة المؤسسة الأجنبية أين تحقق فيها الاستثمار.[3]

ومع تعدد الأعمال التي تناولت بالتفسير للشركات متعددة الجنسيات إلا أن هناك اتفاق على أن صياغة مصطلح الشركات متعددة الجنسيات يعود الفضل فيه إلى ديفيد ليلنتال في بحث له قدمه إلى معهد كارنيجي للتكنولوجيا في أفريل 1960 ونشر بعنوان " الشركة المساهمة المتعددة الجنسيات" واستخدمت التعبير بعد ذلك مجلة بيزنس ويك في تقرير خاص بعنوان " الشركات متعددة الجنسيات" في عددها الصادر بتاريخ 20 أفريل 1963. ومع تواصل منجزات الثورة العلمية والتكنولوجية صار يطلق عليها مصطلح الشركات متعددة الجنسيات والعابرة للقارات والقوميات، ويكفي استخدام مصطلح الشركات متعددة الجنسيات للدلالة على المصطلح كله كاملا.[4]

فقد عرفها الأستاذ بهرمان ( BEHRMAN,J,N) بأنها ".تلك ذات المحتوى الأجنبي 25% أويزيد والمحتوى الأجنبي هو نسبة من المبيعات أو الاستثمار أو الإنتاج أو التشغيل في الخارج غير أن ذلك لا يكفي، فالمشروع متعدد الجنسية لا يعمل كتراكم من الشركات المحلية تدار بطريقة مفككة

---

[1]- محمد حسين مرتضى عرفة، " مرتكزات العولمة من رأسمالية الدولة الاحتكارية إلى ثورة الاتصالات والمعلوماتية "، دار وائل للنشر والتوزيع، سورية، 2004، ص 91.

[2]- Jean louis mucchielli, " multinationales et mondialisation ", Eds du seuil, paris, 1998,p16.

[3] -Jean louis mucchielli, op.cit, p17.

[4]- محمد حسين مرتضى عرفة، نفس المرجع ، ص91.

بواسطة أصحاب الأسهم بل كمشروع واحد منضبط بصرامة يتوطن في أسواق يفصل بينها الحدود الوطنية وتعمل في ظل حكومات وطنية عديدة".[1].

يضيف بهرمان في تعريفه عنصرا جديدا (إلى جانب الحد الأدنى للمحتوى الأجنبي الذي حدده بـ 25% كحد يجب أن تمتلكه الشركة في الخارج ) يتمثل في الأساس التنظيمي المركزي للشركات متعددة الجنسيات وهو النمط التنظيمي المعتمد من طرف الأغلبية العظمى من الشركات التي تسيطر على تجمع كبير من المؤسسات في الخارج.

ويعرفها الأستاذ ريمون فرنون (VERNON.R) بأنها "شركة أم تسيطر على تجمع يبدو كما لو أن له مدخلا لمصب مشترك من الموارد المالية والبشرية ويبدو حساسا لعناصر إستراتيجية مشتركة كذلك فللحجم أيضا أهميته فتجمع من هذا النوع بأقل من 100 مليون دولار من المبيعات قليلا ما يستحق الانتباه،وفوق ذلك فطبيعة نشاطاتها كمجموعة خارج بلادها الأم ذات أهمية، فالمصدرين فقط حتى ذوي مراكز البيع حسنة التجهيز في الخارج ضئيلو الأهمية. وأخيرا فالشركات المذكورة يجب أن يكون لها قدر معين من الانتشار الجغرافي فالشركات صاحبة الشركات التابعة في بلد واحد أو بلدين فقط خارج موطنها الأم لا توجد غالبا في قائمة المشروعات المتعددة الجنسية".[2]

وحسب هذا التعريف الذي قدمه الأستاذ فرنون فإن الشركة المتعددة الجنسية يجب أن تخضع لإستراتيجية مشتركة ترسمها الشركة الأم ويزيد رقم مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار وتكون لها فروع في أكثر من دولتين أجنبيتين.

كما عرفها ليفنجستون (LIVINGSTONE) بأنها " تلك الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة تمارس نشاطها بالاختيار في دولة أجنبية أو أكثر".[3]

ويعرفها الأستاذ ميشالي (C.A MICHALET) بأنها " الشركة التي تقوم بشكل أو بآخر وحسب اختصاصها باستثمارات مباشرة في أكثر من دولة وتنظم نشاطاتها في الحاضر والمستقبل فيما يخص التسيير والإستراتيجية على المدى الطويل في إطار دولي".[4]

كما يعرفها الأستاذ كولده (COLDE) بأنها " عبارة عن سلسلة من منشآت الأعمال المترابطة فيما بينها والتي تمارس وظائفها في بلدان مختلفة في وقت واحد "، إلا أنه يستدرك فورا ويؤكد بأن هذا التعريف ناقص تماما وأن مفهوم الشركات متعددة الجنسيات هو في الواقع أكبر وأوسع بكثير ولا يقتصر على تدفق المعارف والوسائل الإدارية بل ينطوي أيضا على الأشكال القانونية وأشكال التملك من قبل الفروع. ومشاكل توطين المنشأت ووضع التصاميم الخاصة بها ومجمل طيف الوظائف الملقاة على عاتقها بدءا بالأبحاث الأساسية وانتهاءًا بتصريف المنتجات الجاهزة. ومن الأجور إلى العلاقات المتبادلة

[1] - محمد السيد سعيد، " الشركات متعددة الجنسيات و آثارها الاقتصادية والاجتماعية "، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1978، ص19.

[2] - محمد السيد سعيد، نفس المرجع، ص20.

[3] - عبد السلام أبو قحف، " اقتصاديات الأعمال"، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 1993، ص244.

[4] - Pierre Jacquemot, "la firme multinationale : une introduction économique", Eds Économica, 1990,p14.

مع حكومة وسكان البلد المضيف، وتمثل الشركة المتعددة الجنسيات بصفة عامة مجموعة كاملة ومترابطة من الوظائف والمؤسسات التنظيمية والعملية على النطاق الدولي.[1]

كما يعرف جون دونينغ ( J- H – DUNNING) الشركة المتعددة الجنسية بأنها "مشروع يملك أو يسيطر على تسهيلات إنتاجية مصانع، منشآت تعدين، مكاتب تسويق وإعلان ....الخ في أكثر من دولة واحدة".[2]

ويعرف روجمــان (REGUMAN) الشركات متعددة الجنسيات بأنها " الشركة التي تمتلك أكثر من ثلثي نشاطها خارج الشركات الأم".[3]

ويعرفها بعض الباحثين الاقتصاديين بأنها " تلك الشركة التي تزاول نشاطها في دولتين أو أكثر ولكن إستراتيجية الإنتاج توضع في المركز الرئيسي للشركة والذي يقع عادة في دولة رأسمالية متقدمة".[4]

أما المجلس الاقتصادي الاجتماعي التابع للأمم المتحدة فيميز بين تعريف ضيق وآخر واسع للشركات متعددة الجنسيات فحسب التعريف الواسع فإن " الشركة متعددة الجنسيات هي أي مؤسسة ذات فرع أو شركة منتسبة أو شركة تابعة أجنبية واحدة أو أكثر وتنخرط في الاستثمار في أصول إنتاجية أو مبيعات أو إنتاج أو تشغيل الفروع والتسهيلات الأجنبية ".

هذا التعريف يتخلص من قيود الحجم والتضييق في مضمون النشاط ومدى المحتوى الأجنبي ليشمل بذلك كافة المشروعات التي تستثمر مباشرة خارج بلادها الأصلية، (أي البلاد التي يوجد بها المركز الرئيسي للشركة الأم).[5]

أما التعريف الضيق فيشترط في الشركات متعددة الجنسيات بعض الشروط منها:

- نمط النشاط يجب أن تكون شركة إنتاجية.
- الحد الأدنى من الشركات المنتسبة يكون ستة شركات.
- الحد الأدنى من المساهمة الأجنبية في النشاط يكون 25% من إجمالي الأصول أو المبيعات أو العمالة.

كنتيجة لما سبق، فإن التعريفات السابقة لم تتفق فيما بينها حول عدد الدول التي يجب أن تمارس فيها نشاطها حتى ترقى إلى درجة الشركة متعددة الجنسيات، أما البعض الآخر يفرض عليها الاستثمار في أكثر من دولتين، وكذا حول حجم مبيعات تلك الشركات والتي حددها فرنون بأكثر من 100 مليون

---

[1] - أ. ميرونوف، ترجمة الدكتور محي تقي عبد الحسين القزويني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986، ص 37،38 نقلا عن:
kolode E – J " international business enterprise" , New York, 1968, p 218 – 220.

[2] - دريد محمود علي، " الشركة المتعددة الجنسية آلية التكوين وأساليب النشاط " ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2009، ص 20.

[3] - سعود جايد مشكور العامري، " الإدارة المالية في الشركات متعددة الجنسيات "، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص13.

[4] - محمد عبد العزيز عبد الله، " الاستثمار الأجنبي المباشر "، دار النفاس للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص 48.

[5] - محمد السيد سعيد، مرجع سبق ذكره، ص 22.

دولار، بينما لم تولي التعاريف الأخرى هذا النشاط أهمية. ولكن كل التعاريف تتفق فيما يخص خضوع الشركة المتعددة الجنسيات إلى إستراتيجية موحدة ترسمها الشركة الأم.

وتتكون الشركة متعددة الجنسيات من شركة البلد الأصل وتدعى الشركة الأم وتتفرع عنها شركات متواجدة في الخارج تدعى الفروع الأجنبية. وتنشأ هذه الشركات فروعها الخارجية إما عن طريق إنشاء مشاريع جديدة في الدول أو عن طريق الاقتناء أو الاندماج مع شركات من دول أخرى، وقد توسعت عملية الاقتناء والاندماج، نتيجة تنفيذ الدول وخاصة النامية منها لعمليات الخوصصة، حيث استطاعت الشركات متعددة الجنسيات بما يتوفر لديها من أموال وخبرات فنية وإنتاجية وتسويقية في امتلاك عدد كبير من شركات القطاع العام التي تمت خوصصتها في العديد من الدول النامية.

وما يميز نسق عمل الشركات متعددة الجنسيات في الوقت الحاضر والمتنامي مع ظاهرة العولمة مقارنة بالذي كان سائدا من قبل في عقد السبعينات مثلا حين سادت العلاقات الرأسية والهرمية بين مركز وفروع الشركات، هو أن هذه الشركات أصبحت تعمل على تنظيم أنشطتها في شكل شبكة مترابطة فيما بينها، أي بين المركز وفروعه، وفيما بين الفروع بعضها البعض مع الإبقاء على الوظائف الحساسة على مستوى المركز، أي برنامج البحث والتطوير والقرارات المالية مما يتيح لها تعظيم مكاسبها التجارية والمالية على المستوى العالمي. ومما يؤكد الطابع الوطني والمحلي لنشاط الشركات متعددة الجنسيات رغم إستراتيجية السيطرة على الأسواق عالميا، هو تركز تدفق رأس المال فيما بين المجموعات الأقوى في العالم من الناحية الاقتصادية والمالية خاصة تلك التي تتعلق بالاستثمارات المباشرة.[1]

ونتيجة لعدم الاتفاق على مفهوم محدد وشامل للشركات متعددة الجنسيات فقد لجأت لجنة المجلس الاقتصادي التابع للأمم المتحدة بتفويض من السكرتير العام إلى وضع تعاريف للشركات المتعددة الجنسيات لتأخذ به الأمم المتحدة وقد وضع تعريف يحدد الشركات متعددة الجنسيات بأنها " تشمل جميع المشروعات التي تسيطر على قدر من الأصول والمصانع والمناجم ومكاتب البيع وما شابهها في دولتين أو أكثر ".[2]

ويعاب على هذا التعريف عدم إدراجه لمفهوم إستراتيجية الإنتاج العالمية الموحدة. وبالرغم من تعدد التعريفات إلا أننا يمكن أن نقسمها إلى ثلاثة أقسام رئيسية هي:

1. تعريفات تركز على المجال الجغرافي الذي يتم فيه ممارسة النشاط الاستثماري للشركة، ويعرف الشركة متعددة الجنسيات بأنها شركة تملك أو تسيطر على وحدات إنتاجية في دولتين أو أكثر.

---

[1] - ضياء مجيد موساوي، " العولمة واقتصاد السوق الحرة "، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2003، ص 61.

[2] - سرمد كوكب جميل، " الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية "، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص 28.

2. تعريفات تركز على عامل الحجم والمرتبطة بمدى سيطرة الشركة الأم على عدد كبير من المشروعات في دول مختلفة ذات جنسيات متعددة وبذلك تكون مجموعة ضخمة من الفروع التابعة تعكس إستراتيجية استثمارية موحدة.ونظرا لأهمية الحجم الكبير بالنسبة لهذه الشركات فقد استبعدت الشركات التي تقل مبيعاتها عن 100 مليون دولار.

3. تعريفات تركز على مدى سيطرة الشركة على عدد معين من الوحدات الإنتاجية (عشرة على الأقل) من عدد معين من الدول (6 على الأقل) وبحيث تحقق نسبة هامة من إنتاجها (25% على الأقل) خارج الدولة الأم، وعلى أن تعمل كل هذه الوحدات في إطار إستراتيجية إنتاجية موحدة.[1]

مما سبق يتضح لنا أن الشركات متعددة الجنسيات ينبغي أن تتضمن ثلاثة عناصر أساسية تتمثل في :

- تعدد الوحدات الإنتاجية على المستوى الدولي.
- مركزية السيطرة على هذه الوحدات بواسطة المشروع الأصلي.
- ممارسة هذه السيطرة في إطار إستراتيجية إنتاجية عالمية موحدة.

وأمام تعدد التعاريف المقدمة بشأن الشركات متعددة الجنسيات فإننا يمكن أن نعرفها كالتالي:

" بأنها شركات تتألف من فروع تعمل في بلدين أو أكثر وفق نظام معين لاتخاذ القرار في المركز أوعدة مراكز بحيث يسمح مثل هذا النظام بوضع سياسات منسقة وإستراتيجيات مشتركة. وترتبط هذه الفروع داخل هذا النظام بروابط الملكية أو غيرها، بحيث يتسنى لفرع واحد أو أكثر التأثير بشكل عام على أنشطة الفروع الأخرى من خلال تبادل المعلومات والموارد والمسؤوليات مع الفروع الأخرى."[2]

## ثانيا: المصطلحات الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات:

هناك مصطلحات عديدة أطلقت على هذه الشركات، مما جعل العديد من الباحثين يختلفون في التعريف بها. وفي اعتقادنا أن هذا الاختلاف مصدره اختلاف الشركات محل التعريف من حيث نشاطها إذ لا يعقل أن نجد تعريفا أعطى لشركة تنشط في البلد الأصل ولها فروع إنتاجية في بلدين أجنبيين من نفس القارة هو نفسه التعريف الذي يعطي لشركة أخرى لها فروع أجنبية في العديد من البلدان الأجنبية ومن قارات مختلفة، إلى غير ذلك من مستويات النشاط التي تصل إليها هذه الشركات في مراحل تطورها.

وعليه فإننا ننطلق من المعنى الأخير، حيث حاولنا الربط بين كل مصطلح ومراحل تدويل النشاط الذي وصلت إليه هذه الشركات، وذلك من خلال الجدول التالي:

---

[1] - سرمد كوكب جميل، مرجع سبق ذكره، ص 28.

[2] - سلام الربضي، " النفوذ العالمي للشركات عبر الوطنية، إشكالية العلاقة بين الدولة ورأس المال "، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2009، ص23.

**الجدول رقم (01): المصطلحات التي أطلقت على الشركات متعددة الجنسيات ومراحل النشاط المرافقة**

| المصطلح | مراحل النشاط |
|---|---|
| الشركات الأجنبية Les sociétés étrangères | وهو المصطلح الأكثر شمولية فهو يحوي كل شركة لها تسهيلات للنشاط خارج البلد الأم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ومهما كانت طبيعة النشاط: إنتاجي أو تجاري. |
| الشركات متعددة الجنسيات Les firmes multinationales | يكفي أن ينتقل مستوى النشاط إلى بلدين أجنبيين. |
| الشركات عبر الوطنية Les firmes trans- nationales | نفس المصطلح السابق، إلا أنه رفض استعماله من طرف الأمم المتحدة من أجل تفادي الآثار النفسية التي يمكن أن يتركها في شعوب الدول النامية. |
| الشركات متعددة الجنسيات الشمولية | يجب أن يشتمل نشاط هذه الشركات بالإضافة إلى انتقال نشاطها إلى بلدان أجنبية، أن يشتمل أيضا على منتجات أخرى من غير المنتج الأصلي ومن غير القطاع الأصل أيضا. |
| الشركات متعددة الجنسيات العابرة للقارات Les firmes multinationales trans-continents | وهي شركات لها فروع إنتاجية أو تسويقية في العديد من الدول الأجنبية من قارات مختلفة وهي مرحلة متقدمة من مراحل النشاط لهذه الشركات. |
| الشركات العالمية متعددة الجنسيات Les firmes multinationales mondiales | وهي شركات لها فروع إنتاجية أو تسويقية في العديد من الدول الأجنبية في كل قارات العالم الخمس |
| الشركات متعددة الجنسيات الكوكبية Les firmes multinationales globales | وهي شركات لها فروع إنتاجية أو تسويقية في كل الدول الأجنبية وفي كل قارات العالم الخمس من هذا الكوكب وكمثال على ذلك شركة كوكا كولا التي يصل نشاطها خاصة التسويقي إلى كل منطقة من كوكب الأرض. |

**المصدر**: بوبكر بعداش، "مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات، حالة قطاع البترول"، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2010/2009، ص72.

أما المنظمة الدولية للعمل فتسميها المنشأت المتعددة الجنسيات وقد أطلق عليها كذلك بالشركات دولية النشاط.[1]

لقد أطلق المتخصصون على ظاهرة الاحتكارات الدولية العديد من المسميات، فأحيانا يطلقون عليها شركات متعددة الجنسيات وأحيانا أخرى شركات عابرة القوميات.

1. ويعني مصطلح الشركات متعددة الجنسيات أن الشركات لها أكثر من جنسية أو أن الشركة يملكها أو يسيطر عليها مجموعة من الأفراد ذوي جنسيات متعددة، ويشوب هذا المصطلح عدد من العيوب أهمها:

- السيطرة من قبل الشركة الأم على فروعها في الدول المضيفة، مما يعني أن جنسية الشركة الأم هي الأساس لأنها عادة تكون مالكة للشطر الأعظم من رأس المال المستثمر وبالتالي فهي صاحبة السيطرة على الإدارة ولا يهم كثيرا جنسية فروعها.

---

[1]- شريف محمد غنام، " الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات متعددة الجنسيات مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة "، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2006، ص5.

- قد توحي هذه التسمية بأن فروع الشركة لا تعد امتدادا للشركة الأم في بلاد مختلفة وإنما شركات متساوية الأهمية مستقلة ومتكافئة في قدرتها على السيطرة واتخاذ القرارات، وهذا بالطبع بعيد عن الواقع العملي حيث لا تخرج هذه الشركات عن كونها فروعا للشركة الأم وتقع تحت سيطرتها بل تختلف في أهميتها من بلد إلى آخر.
- قد يوحي هذا المصطلح بأن مختلف الفروع لها دائما آثار إيجابية وتعود على مختلف البلاد المضيفة التي تعمل بها، ولكن هذا ليس صحيحا دائما، حيث أن هذه الفروع تعمل أولا على خدمة مصالح الشركة الأم، أما بالنسبة لآثارها على الاقتصاديات المضيفة فقد تكون آثارا إيجابية أو سلبية وفقا لكل حالة على حدى.

2. ويعني مصطلح الشركات دولية النشاط أن نشاط الشركات يمتد دوليا، وهذا المصطلح إذا كان يبدو أنه أكثر المصطلحات حيادًا من الناحية الإيديولوجية، إلا أنه قد يوحي بأن الشركات لها أنشطة ذات آثار واحدة على جميع فروعها سواء من حيث طبيعة النشاط أو كثافته، كما قد توحي التسمية بعدم الاهتمام بجنسية الشركة الأم أو بطبيعة نشاطها.

3. إذا كان البعض يستخدم مصطلح الشركات عابرة القوميات للتعبير عن فكرة استغلال وسيطرة الشركة الأم أو الدولة الأم على فروعها وأن الشركات عابرة القوميات تعد وسيلة لامتداد استغلال الرأسمالية العالمية إلى الدول النامية وإحكام السيطرة عليها، إلا أن الميل لاستخدام هذا المصطلح لا يرجع إلى انحياز إيديولوجي للفكرة السابقة بل مرده إلى سبب آخر وهو أن هذا المصطلح هو الوحيد الذي يبرز نقطة هامة هي أن للشركة جنسية محددة وخصائص مميزة فهي تعمل من خلال اقتصاد محلي تسعى لازدهاره، وتنتشر عبر الحدود المحلية للدول المختلفة، أي أنها تعبر قوميات مختلفة ذات خصائص اقتصادية واجتماعية وثقافية مختلفة ويكون لها آثار على هذه الاقتصاديات المحلية إيجابية وسلبية على حد سواء، كذلك فإن استخدام هذا المصطلح يوحي إلى جانب اهتمامه بجنسية الشركة الأم وبطبيعة الاقتصاديات المحلية المضيفة باهتمامه بآثار نشاط الشركة الأم دوليا ليس فقط على الدول المضيفة وإنما أيضا على الدول المرسلة. وكذلك لا يغفل هذا المصطلح الاهتمام بطبيعة نشاط الشركة.[1]

4. إن تسمية الشركات عبر الوطنية وهو الاسم والمصطلح الذي تعتمده الأمم المتحدة منذ إنشاء مركز الأمم المتحدة لشؤون الشركات عبر الوطنية (1975- 1992). وفي عام 1993 نقل البرنامج إلى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (unictad) وتسعى الأنكتاد إلى زيادة تفهم طبيعة الشركات عبر الوطنية وإسهامها في التنمية وإلى تهيئة بيئة مواتية للاستثمار الدولي وتنمية المشاريع.[2]هذا على الرغم من أن التعريف الذي ينطلق خبراء الأمم المتحدة منه لا يزال عموميا وغير محدد.[3]

---

[1] - عصام عمر مندور، " محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية "، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2010، ص53.

[2] - تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2002، " الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية "، نيويورك، جنيف، 2002، ص1.

[3] - ريمون حداد، " العلاقات الدولية" ، دار الحقيقة، بيروت، لبنان، 2000، ص349.

ولعل أحد أسباب هذا التنوع والاختلاف في المصطلحات راجع لاستخدام معايير كمية ونوعية مختلفة في تحليل ووصف نشاط هذه الشركات.

أما فيما يخص التسمية التي اعتمدنا عليها في هذه الدراسة فسوف نستعمل مصطلح الشركات متعددة الجنسيات نظرا لشيوع استعماله في معظم دول العالم سواء كانت المتقدمة أو النامية.

## المطلب الثاني: خصائص الشركات متعددة الجنسيات

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بعدة خصائص، يمكن عن طريق دراستها وتحليلها تحقيق المزيد من الفهم لطبيعة هذه الشركات وإلقاء مزيدا من الضوء على بعض جوانبها، كما أن هذه الدراسة التحليلية تساعد في سد أوجه النقص التي تشوب تعريف الشركة متعددة الجنسية، حيث أنه من المفيد في حالة عدم التمكن من وضع تعريف دقيق ومحكم للشركات متعددة الجنسيات يلقى قبولا عاما من جميع المهتمين بهذه الشركات، اللجوء إلى تحديد وتحليل الخصائص المميزة لهذه الشركات للتعرف على هذه الظاهرة .

حيث تتسم الشركة متعددة الجنسية بجملة من الخصائص التي تنفرد بها عن الشركات الأخرى ولعل أهم تلك الخصائص ما يأتي:

### أولا: ضخامة الحجم

إن الخاصية الرئيسية للشركة متعددة الجنسية هي وجود سيطرة الشركات ذات الحجم الهائل، لكن ليس الحجم الكبير هو الشرط الوحيد لحدوث حالة تعدد الجنسية، فليست كل شركة عملاقة هي شركة متعددة الجنسية مثال شركات الطيران كما أن هناك شركات عملاقة حاولت أن تعمل في الخارج ولكنها فشلت على الرغم من ضخامة حجمها، وبالتالي فإن الحجم الكبير يعتبر شرطا أساسيا للعمل في الخارج إلا أنه ليس شرطا كافيا أو وحيدا[1].

وترجع أهمية هذه الخاصية إلى- وبإفترض ثبات العوامل الأخرى- أن الشركة الأكبر هي الشركة الأقوى، حيث أن هذه الخاصية تعكس وتؤكد القدرات الهائلة التي تمتلكها الشركات متعددة الجنسية من الناحية التمويلية، التكنولوجية، الإدارية والتسويقية. كما تعكس مدى تفوق هذه الشركات على الشركات الأقل حجما، ومدى قوتها الاقتصادية المتمثلة في توفير واستخدام الموارد للتأثير على الأسواق العالمية. كما تعكس مدى قوتها السياسية وتأثيرها على مجرى الحوادث في بعض الدول المضيفة، فتورط شركة (ITT) في الشيلي، وفضيحة شركة (لوكهيد) وأمثلة أخرى كثيرة، كلها تشير إلى العلاقة بين القوة والحجم.[2]

---

[1] عبد العزيز النجار، " الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات "، المكتب العربي الحديث، مصر، 2007، ص76.

[2] - عبد العزيز النجار، نفس المرجع، ص 76. أنظر كذلك: سيد طه بدوي، " دور الشركات العابرة للحدود في اجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية "، دار النهظة العربية، القاهرة، مصر 2005،ص61.

ولا يقاس الحجم بمقدار رأس المال لأنه لا يمثل إلا جزءا بسيطا من إجمالي التمويل المتاح للشركة، ولا برقم العمالة لأن تلك الشركات ولدت في أجواء ثورة تكنولوجية رفعت إنتاجية العمل فيها إلى مستويات غير مسبوقة بما يستتبع ذلك من تسريح العمال لازدياد أعدادهم. كذلك لا يصلح حجم الإنتاج مقياسا في هذا المجال للتنوع الشديد في المنتجات التي يخضع إنتاجها لشركة واحدة.

ومن أهم المؤشرات التي يمكن من خلالها معرفة مدى كبر حجم الشركات متعددة الجنسيات هي الآتية:

### 1. الدخل الإجمالي:

يدل على ضخامة حجم الشركات، فبعض هذه الشركات دخلها يفوق دخول عدد من الدول النامية مجتمعة، كما يفوق دخول بعض الدول العربية.[1]

ويتواصل نمو الإنتاج الدولي مع تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي، وتدل التقديرات على أن هناك نحو 82 ألف شركة متعددة الجنسيات وقرابة 808 آلاف شركة أجنبية منتسبة لها في شتى أنحاء العالم.[2] ويمكن قياس التأثير الاقتصادي للشركات بطرق مختلفة، ففي عام 2007 كانت الشركات الأجنبية المنتسبة توظف نحو 82 مليون موظف مقارنة بعدد بلغ 24 مليون عام 1990 وأن إجمالي مبيعاتها بلغ 31 ترليون دولار، وقد تجاوز رصيدها من الاستثمار الأجنبي المباشر 15 ترليون دولار في 2007.[3]

إن هذه الشركات أغنى من معظم الدول في العالم النامي، ففي عام 2004 كانت إيرادات شركة جنرال موتورز الأمريكية للسيارات 191,4 مليار دولار، أكبر من إجمالي الناتج المحلي لأكثر من 148 دولة. وفي السنة المالية 2005 كانت إيرادات شركة وول مارت الأمريكية لتجارة التجزئة 285,2 مليار دولار، أكبر من إجمالي الناتج المحلي لدول إفريقيا جنوب الصحراء مجتمعة.وهذه الشركات ليست غنية فحسب ولكنها قوية من الناحية السياسية، فإذا قررت الحكومات أن تفرض عليها ضرائب أو تنظم عملها بطرق لا ترغب فيها، تهدد بالانتقال إلى مكان آخر، وهناك دائما دولة أخرى سترحب بإيراداتها من الضرائب، ووظائفها واستثمارها الأجنبي.[4]

---

[1] - منى قاسم، " الشركات متعددة الجنسيات وأهميتها في الاقتصاد العالمي"، النشرة الاقتصادية، بنك مصر، 1998، ص58.

[2] - تقرير مناخ.الإستثمار في الدول العربية 2009، ص73.

[3] - تقرير الاستثمار العالمي،" الشركات عبر الوطنية وتحديات البنية التحتية "، مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة، نيويورك، 2008، ص5.

[4] - جوزيف إي ستيجليتز، ترجمة فايزة حكيم، أحمد منيب، "كيف نجعل العولمة مثمرة"، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، القاهرة، 2009،ص 205.

### 2. القيمة المضافة:

وهي مؤشر واضح لكبر القيمة المضافة لهذه الشركات مقارنة بالقيمة المضافة للكثير من الدول النامية.[1]

### 3. رقم الأعمال ( المبيعات):

وهو أحد المؤشرات الهامة الدالة على كبر حجم هذه الشركات، ففي بعض الأحيان تحقق هذه الشركات أرقاما للمبيعات تفوق الناتج القومي لبعض الدول النامية.
حيث قدرت المبيعات السنوية لشركة أي بي أم (IBM) لأجهزة الكمبيوتر والبرامج والأجهزة الطرفية والخدمات بـ 87.548 بليون دولار، والتي تشغل يد عاملة تقدر بـ 307.401 ألف عامل.[2]

فحجم الشركات متعددة الجنسيات يعكس مكانتها في الاقتصاد الدولي. فحسب مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية (cnuced) تحقق 60.000 شركة متعددة الجنسيات ثلثي (2\3) التجارة العالمية وتحقق الفروع التابعة لها رقم أعمال يفوق مجموع أو إجمالي التجارة العالمية وبما يعادل 10% من الإنتاج العالمي. ونصف صادرات المنتجات الصناعية هي محققة من قبل الشركات متعددة الجنسيات. كما أن 40% من الصادرات العالمية هي مراقبة من طرف مائة كبرى الشركات.[3]

لقد وصلت الشركات متعددة الجنسيات إلى أحجام خيالية، مما يضفي على هذه الشركات قوة اقتصادية وسياسية تتضاءل أمامها قوة معظم الدول منفردة. والجدول الموالي يبين ذلك.

---

1- منى قاسم، مرجع سبق ذكره، ص 58.

2- هوارد هوثمان، ترجمة بهاء شاهين،" 50 شركة غيرت العالم "، مجموعة النيل للنشر، القاهرة، 2003، ص 95.

3- Jacques Fontanel, "géoéconomie de la globalisation", o.p.u,Alger,2005,p225.

**جدول رقم (02) :بعض أكبر الشركات متعددة الجنسيات في الإقتصاد العالمي لسنة2006.**
**(بملايين الدولارات وأعداد العاملين).**

| اسم الشركة | بلد الموطن | الصناعة | الأصول | | المبيعات | | العمالة | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | الأجنبية | المجموع | الاجنبية | المجموع | الأجنبية | المجموع |
| GENERAL ELECTRIC | و.م.أ | أجهزة كهربائية | 442278 | 697239 | 74385 | 163391 | 164000 | 319000 |
| BRITISH PETROLEUM COMPANY | | البترول | 170326 | 217601 | 215879 | 270602 | 80300 | 97100 |
| TOYOTA MOTOR CORPORATION | اليابان | السيارات | 164627 | 273853 | 78529 | 205918 | 113967 | 299394 |
| ROYAL DEUTCH/ SHELL GROUP | و.م.أ هولندا | البترول | 161122 | 235276 | 182538 | 318845 | 90000 | 108000 |
| EXXON MOBILE CORPORATION | و.م.أ | البترول | 154993 | 219015 | 252680 | 365467 | 51723 | 82100 |
| FORD MOTOR COMPANY | الولايات المتحدة | السيارات | 131062 | 278554 | 78968 | 160123 | 155000 | 283000 |
| VODAFONE GROUP | الولايات المتحدة | الإتصالات | 126190 | 144366 | 32641 | 39021 | 53138 | 63394 |
| TOTAL | فرنسا | البترول | 120645 | 138579 | 146672 | 192952 | 75239 | 95070 |
| ELECTRICITE DE FRANCE | فرنسا | الكهرباء، الغاز، الماء | 111917 | 235857 | 33979 | 73933 | 17185 | 155968 |
| WAL-MART STORES | الولايات المتحدة | تجزئة | 110199 | 151193 | 77116 | 344992 | 540000 | 1910000 |
| TELEFONICA SA | اسبانيا | الإتصالات | 101891 | 143530 | 41093 | 66367 | 167881 | 224939 |
| E,ON | المانيا | الكهرباء، الغاز، الماء | 94304 | 167565 | 32154 | 85007 | 46598 | 80612 |
| DEUTCH TELECOM | المانيا | الإتصالات | 93488 | 171421 | 36240 | 76936 | 88808 | 248800 |
| VOLKSWAGEN GROUP | المانيا | السيارات | 91823 | 179906 | 95761 | 131571 | 155935 | 324875 |
| FRANCE TELECOM | فرنسا | الإتصالات | 90871 | 135876 | 30448 | 64863 | 82148 | 191036 |

**المصدر**: الانكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2008، "الشركات عبر الوطنية وتحديات البنية التحتية"، الجدول رقم 03، ص7.

من خلال هذا الجدول يتبين لنا مدى سيطرة وقوة هذه الشركات من خلال رقم المبيعات الخيالي الذي تحققه عبر مختلف فروعها المنتشرة عبر العالم سنة 2006.

والجدول الموالي يوضح إرتفاع حجم الإيرادات الإجمالية لبعض الشركات متعددة الجنسيات مقارنة بعام 2006. وهذا يؤكد مدى إستمرار سيطرة هذه الشركات على قنوات الإنتاج والتسويق في العالم محققة بذلك إيرادات ضخمة.

**الجدول رقم (03): ترتيب أقوى عشر شركات عالمية حسب إجمالي الإيرادات عام 2008.**

| الترتيب | الشركات | الإيرادات الإجمالية (مليون دولار) | إجمالي الأرباح الصافية (مليون دولار) |
|---|---|---|---|
| 01 | وول مارت | 378.799 | 12.731 |
| 02 | إكسون موبيل | 372.824 | 40.610 |
| 03 | روايال دتش شل | 355.782 | 31.331 |
| 04 | بريتش بتروليوم | 291.438 | 20.845 |
| 05 | تويوتا | 230.201 | 15.042 |
| 06 | شيفرون تيكسو | 210.783 | 18.688 |
| 07 | إي أنجي جروب | 201.516 | 12.649 |
| 08 | توتال فينا ألف | 187.280 | 18.042 |
| 09 | جنرال موتورز | 182.347 | -38.732 |
| 10 | كنوكو فيلييس | 178.558 | 11.891 |

ما عدا شركة جنرال موتورز التي حققت خسائر.
**المصدر**: على الموقع www.cnnmoney.com/global 500 2008 global 500 1-100.mht
تاريخ الاطلاع: 12 ماي 2011.

## ثانيا: الانتشار الجغرافي وكبر مساحة أسواقها:

لقد ازداد توجه الشركة متعددة الجنسيات نحو توزيع قطاعات وحدات الإنتاج على عدد كبير من الدول دون أن يترتب على ذلك فقدان هذه الشركات لتبعية وحداتها الخارجية وفروعها للمركز الرئيسي.
فقد أظهرت الدراسة التي أجرتها جامعة هارفارد أن كلا من الشركات التي أجريت عليها الدراسة تمارس نشاطها في إحدى عشر دولة ولبعض الشركات في نحو مائة دولة.[1]
كما تتميز الشركات متعددة الجنسيات بكبر مساحة السوق التي تغطيها وامتدادها الجغرافي خارج الدولة الأم، بمالها من إمكانيات تسويقية هائلة، وفروع وشركات تابعة تجوب معظم أنحاء العالم في الكثير من الأحيان، حيث توضح البيانات ارتفاع نصيب بعض الشركات متعددة الجنسيات في إجمالي إنتاج القطاعات الصناعية الفردية وأهم الأمثلة في ذلك شركة (IBM) التي تسيطر على حوالي 40% من

[1] - محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص51.

سوق الحاسبات الآلية (الإلكترونية) على مستوى العالم، كذلك تسيطر شركة الزيوت السبعة (SEVEN- SISTERS) على حوالي ثلثي أسواق العالم، أيضا توضح البيانات احتكار هذه الشركات للسوق العالمية في العديد من الصناعات في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء.[1]

وتكفي الإشارة إلى أن شركة (ABB) السويسرية، تسيطر حاليا على 1300 شركة تابعة منتشرة في معظم أنحاء العالم منها 130 شركة في بلدان العالم النامي، و41 في بلدان شرق أوروبا، مع ملاحظة أن السوق السويسرية لا تستوعب إلا نسبة ضئيلة للغاية من إجمالي مبيعات الشركة. وقبلها كان من المعروف أن السوق السويسرية تستوعب 4% من مبيعات شركة نستله وأن هولندا لا تشتري إلا أقل من 9% من مبيعات شركة فيليبس.[2]

## ثالثا: مركزية الإدارة في الدولة الأم:

تخضع الشركة المتعددة الجنسية لسيطرة مركزية موحدة تمارسها الشركة الأم التي تتولى تحديد المواقع التي توجه إليها الاستثمارات الجديدة، وأسواق التصدير وبرامج الأبحاث وأسعار المنتجات المختلفة التي تنتجها الشركة، وكل ما ترى الشركة الأم ضرورة التزام وليداتها به.

ويلاحظ أن مركزية الإدارة في الشركة المتعددة الجنسية[*] ضرورة تفرضها وحدة الإستراتيجية الإنتاجية الدولية التي تعمل هذه الشركات في إطارها. إذ أن الشركات الوليدة لا تعدو أن تكون وحدات يكمل بعضها بعضاً من الناحية الاقتصادية.

ومما يساعد على مركزية الإدارة في الشركة المتعددة الجنسية وسائل الاتصال المتطورة والمتنوعة التي تيسر على الشركة الأم الإحاطة بسرعة ودقة متناهية بكافة المعلومات المتعلقة بشركاتها الوليدة.[3]

وهناك عدة أسباب أدت إلى مركزية الإدارة في الشركات متعددة الجنسيات منها:

1. **التكامل الرأسي**: بين الشركة الأم وفروعها في الدول المضيفة أو بين الفروع بعضها ببعض ويترتب على هذا التكامل زيادة معدل تبادل السلع الوسيطية والنهائية بين الشركات داخل المجموعة الواحدة الأمر الذي يتحتم معه ضرورة التنسيق بين نشاط هذه الشركات المنتشرة في الدول المضيفة في إطار خطة إنتاجية شاملة للمشروع كله ومحددة مسبقا.[4]

---

[1] - عبد المطلب عبد الحميد، "النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر 2001"، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003، ص 190.

[2] محي محمد مسعد، "ظاهرة العولمة، الأوهام والحقائق"، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003، ص61.

[*] تعد شركة البرق والهاتف الدولية(I.T.T) النموذج الأمثل للشركات.م.ج في إدارتها المركزية، وهي من بين أضخم الشركات.م.ج في إدارتها المركزية،، ويوجد مقرها في و.م.أ وتعلن شركة البرق والهاتف نفسها أن نظام التخطيط والرقابة والإدارة الذي تطبقه هو أدق وأعقد نظام من نوعه في العالم.

[3] دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص46.

[4] سرمد كوكب جميل، مرجع سبق ذكره، ص29.

2. **المحافظة على الأسرار العلمية والتكنولوجية:** وهو عامل أساسي في مركزية الإدارة للشركات متعددة الجنسيات، حيث تحافظ هذه الشركات على الأسرار العلمية والتكنولوجية ومنع تسربها إلى الشركات المنافسة ويتضح ذلك في القطاعات الصناعية المتقدمة تكنولوجيا والتي تعتمد بشكل رئيسي في إنتاجها على الأبحاث العلمية.

3. **الإستراتيجية الإنتاجية العالمية:** وهي أحد الأسباب الفعالة لوجود مركزية الإدارة للشركات متعددة الجنسيات وذلك حتى تتمكن الشركة الأم من السيطرة الفعالة على فروعها الموجودة في الدول المضيفة لتحقيق هدف أساسي هو زيادة معدلات أرباح الشركات الأم.

4. **القرارات الإستراتيجية:** وهي عنصر أساسي في مركزية الإدارة للشركات متعددة الجنسيات فالشركة الأم تحتكر القرارات الهامة دون القرارات غير الأساسية والتي عادة ما تترك لشركاتها الفرعية. وهذه القرارات الإستراتيجية تتبناها هذه الشركات وتلتزم بها لفترة طويلة. يتمثل أغلب هذه القرارات في دعم وجود مجموعة الشركات في بعض الأسواق وتوسيع تشكيلة المنتجات، وإنتاج منتجات وتقديم خدمات جديدة، وتوسيع أهداف حصص السوق، والدخول في أسواق خارجية، واقتناء شركات جديدة، وإعادة تمركز النشاطات واعتماد تنظيم جديد، وانتشار أماكن العمل.[1]

وتنحصر القرارات ذات الطابع الإستراتيجي التي تتخذها الشركة الأم في:[2]

- تحديد السياسة الاستثمارية لشركاتها الفرعية في الدول المضيفة في ضوء الخطة العامة للشركة الأم.
- تحديد السياسات التمويلية لشركاتها الفرعية في الدول المضيفة ومعاييرها.
- وضع الخطط للإنتاجية الفرعية لكل شركة وليدة في ضوء الخطة الكلية للشركة الأم.
- تحديد الإنتاج التصديري بين فروعها المختلفة كما ونوعا وكذا الأسواق المصدر إليها وفقا لمصلحة الشركة الأم.
- العناية بتعيين كبار المديرين في الشركات الفرعية الموجودة في الدول المضيفة.
- القرارات الخاصة بالسياسة البحثية العلمية والتكنولوجية حيث تتركز هذه الأبحاث في الشركة الأم دون شركاتها الوليدة بحيث تبقى الأخيرة في حالة تبعية دائمة للشركة الأم في هذا المجال.

وبذلك تعتبر مركزية الإدارة إحدى الخصائص الهامة للشركات متعددة الجنسيات ولذا نجد أن التنظيم الداخلي لهذه الشركات يقوم على أساس إخضاع الشركات الفرعية في جميع أنشطتها التي تمارسها داخل الدولة المضيفة لسيطرة الشركة الأم، فالشركة الفرعية ليست إلا جزءا من كل متكامل هو

---

[1] سعود جايد مشكور العامري، مرجع سبق ذكره، ص21.

[2] سرمد كوكب جميل، مرجع سبق ذكره، ص29.

الشركة متعددة الجنسيات وهي تهدف أساسا إلى تحقيق أهداف الشركة الأم بغض النظر عن مصالحها الجزئية، فدور الشركة الفرعية يتم تحديده في ضوء الهدف النهائي للشركة الأم.

## رابعا: التخطيط الإستراتيجي والإدارة الإستراتيجية:

يعتبر التخطيط الاستراتيجي أداة لإدارة الشركات متعددة الجنسيات، وهو المنهج الملائم الذي يضمن ويؤدي إلى تحقيق ما تهدف إليه الشركة متعددة الجنسية والتعرف على ما ترغب أن تكون عليه في المستقبل.

يكثر إستخدام التخطيط الإستراتيجي في الشركات متعددة الجنسيات وهي تسعى من خلال ذلك لإقتناص الفرص وتكبير العوائد، وتحقيق معدلات مرتفعة في المبيعات والأرباح ومعدل العائد على رأس المال المستثمر. إن التخطيط الإستراتيجي هو الأداة الأساسية التي تستخدمها وتقوم بها الإدارة الإستراتيجية في تلك الشركات، لتحقيق الأهداف الإستراتيجية، وتعد الخطط الإستراتيجية في غالبية الشركات متعددة الجنسيات في المراكز الرئيسية، ويترتب على ذلك أن قواعد التخصيص ووضع الأهداف الخاصة بكل شركة تابعة يرتبطان بتحقيق الأهداف الإستراتيجية للشركة وخدمة إستراتيجيتها العالمية.[1]

## خامسا: تنوع في الأنشطة والمنتجات:

من أهم خصائص الشركات متعددة الجنسيات التنوع الشديد في المنتجات والأنشطة بين مجالات عديدة توزيعا للمخاطر وتحقيقا لأكبر قدر من الأرباح الاحتمالية.[2]

### 1. تنوع المنتجات:

إن الشركات متعددة الجنسيات تخرج من دائرة التخصص في الإنتاج بما ينطوي عليه من الارتباط بسوق وقيود سلعة معينة فعلى سبيل المثال، فإن شركة جنرال موتورز للسيارات لا يقتصرإنتاجها بأي حال على السيارات بل يتعداها ليشمل السكك الحديدية والبرادات فضلا عن أن إنتاجها من السيارات يشمل عددا من الأنواع وكل نوع يشمل عدة أصناف.

وقد أكدت الدراسة التي أجرتها جامعة هارفارد أن 187 شركة متعددة الجنسيات تنتج كلا منها في المتوسط (22) منتجا مختلفا.[3]

### 2. تنوع الأنشطة:

من مظاهر بزوغ أهمية الشركات متعددة الجنسيات هو دخولها في أكثر من قطاع من قطاعات الإنتاج إن لم يكن كل القطاعات، فتاريخيا، اعتادت الشركات متعددة الجنسيات على التركيز في الصناعات القائمة على استغلال الموارد الطبيعية من معدن وغيرها.

---

1 عثمان أبوحرب،"الإقتصاد الدولي"، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص284.

2 صلاح الدين حسن السيسي، "الشركات متعددة الجنسيات وحكم العالم"، عالم الكتب للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2003، ص11.

3 عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص49.

ولكن مؤخرا فإن قطاع الخدمات قد حاز بنصيب كبير من جملة الاستثمارات الأجنبية العالمية مثل الاستثمار في مجال البنوك والسياحة والتأمين.[1]

لقد تعددت منتجاتها وذلك في أنشطة متعددة ومتنوعة ليس لها جامع منطقي يسوغ قيام الشركة بها، والدافع الحقيقي لهذا التنوع هو رغبة الإدارة العليا في تدنية إحتمالات الخسارة، فهي إن خسرت في نشاط يمكن أن تربح في أنشطة أخرى، وهذا ما وصفه بعض الاقتصاديين بأن هذه الشركات احلت وفرات مجال النشاط محل وفرات الحجم.[2]

التي اعتمدت عليها الاحتكارات حتى عشية الحرب العالمية الثانية. ويفسر هذا النوع حقيقة أن الشركة متعددة الجنسية لا تنتج بنفسها إلا المحدود من السلع التي تدخل فيها مكونات من إنتاج شركات أخرى، لذلك فهي أقرب إلى الشركة القابضة ولكنها تتميز عنها باهتمامها البالغ بأعمال البحث والتطوير وقضايا التمويل والتسويق. وأهم ما يلاحظ في هذا الصدد أن الشركات متعددة الجنسيات قد فككت الإنتاج الصناعي وفرضت التخصص في إنتاج مكونات السلع ثم إنشاء وحدات تجميع وتنتج تلك المكونات إما شركات أصغر حجما بكثير تتعاقد معها من الباطن لتتحول من إنتاج سلعة كاملة إلى إنتاج بعض المكونات في مقابل ضمان تصريف المنتجات. ومن الناحية الواقعية يعني هذا أن الشركة متعددة الجنسيات يمكن بطريقة التعاقد من الباطن أن تسيطر على عدد كبير من الشركات دون أن تفرط في دولار واحد من أموالها لشراء أسهم.[3]

فتحولت هذه الشركات إلى مد أعمالها في نشاطات اقتصادية متنوعة لا تربطها فيما بينها علاقة فنية ما، من الأعمال المصرفية إلى الفنادق، الإعلام، الصناعة، الزراعة، الإنتاج الحربي....الخ.[4]

وعلى سبيل المثال نذكر: [5]

- شركة فيات (FIAT) الإيطالية للسيارات تملك مؤسسة صحفية كبرى.
- الشركة الدولية للبرق والهاتف (ITT) تسيطر على شركة فنادق الشيراتون.
- شركة إكسون (Exxon) كبرى شركات النفط العالمية تملك شبكة من الفنادق، المباني التجارية والعقارات.

ولابد من التنويه إلى غلبة الطابع الصناعي على نشاط الشركات متعددة الجنسيات، حيث نجد أن كبرى هذه الشركات تمارس نشاطا صناعيا، كصناعة السيارات والأجهزة الكهربائية والكيماويات وتنقية المعادن والمنتجات المعدنية والأجهزة العلمية والمستحضرات الطبية، ذلك أن مثل هذه الصناعات تتطلب رأسمال كبير وخبرة متمرسة وتكنولوجيا متطورة وهي كلها عوامل متوفرة لدى هذه الشركات. ويمكن القول بأن معظم استثمارات هذه الشركات تنصب إما على الصناعات الاستخراجية أو الصناعات

---

[1] - رضا عبد السلام، " محددات الاستثمار الأجنبي في عصر العولمة، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر "، دار الإسلام للطباعة والنشر، مصر، 2002، ص104.

[2] - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 189.

[3] - محي محمد مسعد، مرجع سبق ذكره، ص 60.

[4] - سلام الربضي، مرجع سبق ذكره، ص 24.

[5] محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص50.

التحويلية أو قطاع الخدمات. ويوضح الجدول الموالي توزيع استثمارات الشركات متعددة الجنسيات المختلفة بحسب بلدها الأم على القطاعات الاقتصادية المختلفة.[1]

**الجدول رقم (04): توزيع استثمارات الشركات متعددة الجنسيات المختلفة بحسب بلدها الأم على القطاعات الاقتصادية المختلفة**

| الدول الأم للشركة | الصناعات الإستخراجية | الصناعات التحويلية | الخدمات |
|---|---|---|---|
| الشركات الأمريكية | %17,9 | %39,1 | %43 |
| الشركات البريطانية | %19,6 | %47,6 | %32,8 |
| الشركات اليابانية | %24 | %50,8 | %25,2 |
| الشركات الألمانية | %9,5 | %60,4 | %30,1 |

**المصدر**: دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص45.

## سادسا: إقامة التحالفات الإستراتيجية:

وهي تعتبر من السمات الهامة للشركات متعددة الجنسيات التي تسعى دوما إلى إقامة تحالفات إستراتيجية فيما بينها من أجل تحقيق مصالحها الإقتصادية المشتركة وتعزيز قدراتها التنافسية والتسويقية، أن هذه التحالفات هي نتاج المنافسة المحتدمة والتي صارت سمة أساسية للاسواق المفتوحة وثورة الاتصالات والمعلومات.

إن التحالفات الإستراتيجية بين الشركات المتشابهة تتم في الصناعات المتماثلة بدرجة أكبر، وفي بعض الأحيان يأخذ هذا التحالف شكل الاندماج، وهذا يظهر بوضوح في مجال البحث والتطوير بما يحتاجه إلى تمويل ضخم، ومن الأمثلة على هذا التعاون، التمركز الأوروبي لبحوث الحاسوب والمعلومات والاتصالات التي تشترك فيه ثلاثة شركات أوروبية كبرى تنتج الحاسبات الألية، وهي بول الفرنسية (BULL) و(TCL) البريطانية وسيمنز الألمانية، وقد يتحول التحالف الإستراتيجي أيضا إلى شركات تابعة مشتركة للشركات متعددة الجنسيات وكل هذا يمثل صيغ للتعاون لتحقيق الأهداف الإستراتيجية لكل شركة متعددة الجنسية تدخل التحالف الاستراتيجي الذي يتم الإتفاق عليه[2].

## سابعا: التفوق التكنولوجي والطابع الاحتكاري

يقول الاقتصادي غريغوري كلارك، تتطور التكنولوجيا في الاقتصاديات الناجحة وذات المداخيل المرتفعة نحو تبني عمليات إنتاجية، جرى تطويرها في بيئات العمل السائدة في تلك الاقتصاديات، تعطي أولوية قصوى للإكمال المنتظم والدقيق لمهام العمل.[3]

---

[1] دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص45.

[2] -عثمان أبو حرب، مرجع سبق ذكره، ص284.

[3] - غريغوري كلارك، ترجمة أمين الأيوبي، "الاقتصاد العالمي، نشأته وتطوره ومستقبله"، الدار العربية للعلوم ناشرون، بيروت، لبنان، 2009،ص 487.

وهو الأمر نفسه بالنسبة للحجم الاقتصادي الضخم للشركات متعددة الجنسيات والإنتاجات الهائلة التي حققتها على توفير الموارد المالية والخبرة اللازمة للبحوث العلمية والتكنولوجية، ولهذا إن معظم براءات الاختراع والعلامات التجارية هي في حوزة تلك الشركات.[1]

وفي الحقيقة لا يفيد نظام البراءات العالمي في الوقت الراهن إلا هذه الشركات لأنه نظام قائم أصلا لخدمة مصالحها الخاصة بحيث يتجاهل هذا النظام مصالح شعوب الجنوب التي لا تعتبر تقنياتها التقليدية ومواردها جديرة بحمل عنوان ( حقوق الملكية الفكرية) وكثير من محللي الشمال والجنوب يتفقون على القول بأن هذا النظام يريد ان يفرض على الجميع النموذج الغربي للتجديد التكنولوجي، وذلك رغم معاهدة باريس سنة 1983 وأهدافها المعادية للاحتكار.[2]

ولا شك أن امتلاك هذا التقدم التكنولوجي على كافة المنافسين ما هو إلا سلاح لفرض سيطرتها عليهم، حيث تلجأ هذه الشركات إلى الاتفاقات الخاصة بمنح واستخدام البراءات والتي غالبا ما تتضمن ضغوطا اقتصادية وتجارية على المؤسسات والشركات الوطنية مما يعيق حرية التصرف ويحد من استخدام وتطوير التكنولوجيا المستوردة.

وتعمل معظم الشركات متعددة الجنسية في إطار سوق احتكار القلة*، حيث يخضع السوق لسيطرة عدد قليل من الشركات الكبرى.

ومما يساعد في إضفاء الطابع الاحتكاري على نشاط هذه الشركات هو تفوقها في مجال المعرفة الفنية والتكنولوجية إذ أن ضخامة هذه الشركات وأرباحها الكبيرة المتحققة من أنشطتها المختلفة قد وفر لها الموارد المالية اللازمة للقيام بالبحوث العلمية والتكنولوجية. ومن ثم هيأ لها استخدام أحدث الأساليب التكنولوجية في الإنتاج، كما تلجأ هذه الشركات إلى الاستعانة بمراكز البحوث في الجامعات المختلفة لإمدادها بكل ما هو جديد في مجال البحث العلمي عن طريق عقود البحث.[3]

فحسب تقرير الاستثمار العالمي 2005، فإن الشركات متعددة الجنسيات هي محركات البحث والتطوير على الصعيد العالمي إذ هي جهات فاعلة في هذه العملية فإن نصيبها يبلغ قرابة نصف الإنفاق العالمي على البحث والتطوير، كما يبلغ على الأقل ثلثي إنفاق مؤسسات الأعمال على البحث والتطوير ( الذي يقدر بـ 250 مليار دولار)، وفي الواقع فإن إنفاق بعض الشركات متعددة الجنسيات الكبيرة على البحث والتطوير أعلى من إنفاق كثير من البلدان، فقد قامت ست شركات متعددة الجنسيات (فورد

---

[1] - محمد عبد العزيز عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص52.

[2] - محمد العربي بوقرة، ترجمة د. فهيمة شرف الدين، "العلم ضد العالم الثالث، الشركات متعددة الجنسيات وأوهام التطور"، الطبعة الأولى، دار الفارابي، بيروت، لبنان، 1999.ص50.

* يقصد بسوق احتكار القلة ذلك السوق الذي تتواجد فيه عدد من المشروعات ذات النطاق الاقتصادي والفني الضخم والتي تسيطر على قطاع إنتاجي معين وتتصف حالة السوق هذه بمنتجاتها المتجانسة كالصلب، أو المتمايزة كالسيارات إضافة إلى وجود عوائق مهمة في طريق دخول مشاريع جديدة إلى الصناعة ومن تلك العوائق: براءات الاختراع وحقوق الطبع والتقنية التي تتطلب مستويات عالية من الإنتاج وأشكال مختلفة من الحروب الاقتصادية تمنع المشاريع الجديدة من دخول الصناعة اوتضطرها إلى تركها وسيطرة المشاريع القائمة على مصادر المواد الأولية ..الخ.

[3] - دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص43.

وفايزر، ودايملز وكرايزلر، وسيمتر وتويوتا، وجنرال موتورز) بإنفاق أكثر من 5 مليارات دولار على البحث والتطوير في عام 2003. وعلى سبيل المقارنة لم يكن مجموعة الإنفاق على البحث والتطوير لدى الاقتصادات النامية، قريبا من 5 مليارات دولار أو يتجاوزها إلا في البرازيل والصين وجمهورية كوريا ومقاطعة تايوان الصينية. وكانت أكبر الجهات المنفقة على البحث والتطوير في العالم تتركز في بضع صناعات، ولاسيما معدات تكنولوجيا المعلومات، وصناعة السيارات والمواد الصيدلانية والتكنولوجية الإحيائية .[1]

وربما أكثر الاحتكارات العالمية نجاحا هي ميكروسوفت التي نجحت في كسب قوة السوق العالمي ليس في أنظمة تشغيل الكمبيوتر الشخصي فحسب وإنما أيضا في تطبيقات أساسية مثل المستعرضات (browsers)، ويقال بأن شركة تحتكر أي سوق عندما تكون لها حصة هائلة فيها، ولقد استأثرت أنظمة تشغيل ميكروسوفت في أوت 2005 بنسبة 87 بالمائة من إجمالي سوق الكمبيوتر الشخصي و89,6 بالمائة من سوق الكمبيوتر الشخصي التي تقوم أساسا على إنتل.

فالكمبيوتر الشخصي والأنترنت ومعالجة الكلمات وحدها لها الهيمنة في هذه المجالات الحاكمة وعندما تبيع ميكروسوفت برنامجا مثل ميديا بلاير (media player ) مع نظام تشغيله، فإنها بالفعل تبيع البرنامج بلا ثمن.[2]

ولما كانت هذه الشركات تحتكر التكنولوجيا الحديثة* والوسائل الفنية الجديدة،إنها تقوم بدور كبير في عملية نقل التكنولوجيا إلى الدول المختلفة " المتقدمة والنامية" وهنا يظهر مدى تحكم تلك الشركات في نوع التكنولوجيا التي تنقلها وفي كيفية استخدامها وحصر ذلك في الأغراض التي ترغب فيها الشركة وتوافق عليها، خاصة عندما يكون نقل التكنولوجيا متعلقا بدولة نامية.ذلك أن الدول المتقدمة عندما تستورد تكنولوجيا معينة فإنها تقابلها بتصدير تكنولوجيا أخرى، مع الاختلاف النسبي بين الدول مما يجعل مركزها في مواجهة هذه الشركات أقوى من المركز الذي تكون فيه الدول النامية، إذ أن الأخيرة إنما تقوم باستيراد التكنولوجيا فقط لكي تسهم في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومن ثم تكون قدرتها التساومية أقل من قدرة الدول المتقدمة.[3]

بالاضافة إلى ذلك فإن الشركات متعددة الجنسيات تؤدي دورا خطيرا في ظاهرة هجرة الأدمغة أي هجرة العقول العلمية والفكرية والتقنية وأصحاب الخبرات المختلفة من بلدان العالم النامي إلى الدول التي توجد فيها المقرات الرئيسية لهذه الشركات.

---

[1]- تقرير الاستثمار العالمي2005، "الشركات غير الوطنية وتدويل البحث و التطوير"، نيويورك، جنيف، ص30.

[2]- جوزيف إي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره، ص220.

* بلغت سيطرت بعض الشركات متعددة الجنسيات في المجال التكنولوجي حدا جعل لها هيمنة اقتصادية وسياسية واجتماعية، ويكفي أن نشير إلى أن شركة " IBM " لصناعة الحاسبات الالكترونية تحتكر برنامجا عالميا لتدريب الفنيين على استخدام هذه الحاسبات، وقد بلغ هذا الاحتكار حدا بحيث يكون البديل عن عدم الاشتراك في هذا البرنامج هو انعدام وجود بحوث في مجال الحاسبات الالكترونية.

[3]- دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص44.

وبسبب ما تتحلى به هذه الشركات من خصائص فقد أصبح لها السيطرة الكاملة في بعض صناعات البلدان النامية خاصة تلك التي تحتاج إلى تقنية مثل الحاسبات الالكترونية، الأجهزة الصناعية كما أنها تعمل في مجال إنتاج المواد الأولية* الاستخراجية والزراعية وفي قطاع الخدمات كمصارف وشركات التامين والسياحة والمشروبات الغازية، وتنفذ بعض المشروعات للأشغال العامة كالطرق والجسور ومحطات تحلية المياه والكهرباء.

## المطلب الثالث: أهداف الشركات متعددة الجنسيات

للشركات متعددة الجنسيات أهداف عديدة أهداف تسعى إلى تحقيقها بجميع ما لديها من وسائل وبشتى الطرق ولو كان ذلك على حساب السيادة الوطنية للدول المضيفة، خاصة النامية منها. ومنطلق هذه الخصوصية أن الدول النامية لا تملك الوسائل الكفيلة لمتابعة ومراقبة النشاطات الضخمة لهذه الشركات، وهذه الوسائل يمكن أن تكون وسائل تكنولوجية، فنية أو حتى من ناحية التشريعات والقوانين المنظمة لنشاطها.

هذه الأهداف يمكن تجميعها في نقطتين أساسيتين كالآتي:

### أولا: هدف الربح:

يتمثل هدف الرأسمالية في تخفيض التكاليف وتعظيم الأرباح وتعتبر الرأسمالية كفؤة لكونها تسخر بالضبط قوى التنافس التي لا تعرف الرحمة، من أجل الثراء والحصول على أعلى الأرباح الممكنة، فالرأسمالي لا يعرف راحة التفكير، يفكر دائما في تحقيق أقل التكاليف وأعلى الأرباح ويسعى دائما إلى تبني تقنيات إنتاجية جديدة وذات كفاءة أكبر حتى تعود عليه بعوائد تفوق المعدلات السائدة في السوق.[1]

فالرأسمالي بطبعه الميال إلى المادة لا يحبس نفسه في حدود الأساليب القديمة لتحقيق هذا التفوق وتأسيسا على ذلك تدخل الشركات متعددة الجنسيات السوق حين ترى أن النشاط الصناعي سيعود عليها بأرباح تفوق المعدل السائد وسرعان ما تخرج عندما تشعر أن أرباحها ستنخفض إلى دون المستوى السائد في الأسواق وبهذه العملية أي الدخول والخروج السريع إلى ومن السوق تعمل الشركات متعددة الجنسيات على موازنة عوائدها وتضمن لنفسها استثمار أموالها في الأماكن التي توفر لها أعلى الأرباح.[2]

* يشمل لفظ المواد الأولية كلا من المنتجات الزراعية كالقطن والسكر والكاكاو والمطاط والمنتجات الاستخراجية كالمعادن والبترول.

[1] سرمد كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص34.

[2] - ضياء مجيد موساوي، مرجع سبق ذكره، ص54. أنظر كذلك: سلام الربضي، مرجع سبق ذكره، ص63.

ولتحقيق أعلى الأرباح تتجنب الشركات متعددة الجنسيات الاستثمار في بلد تكون فيه معدلات الضرائب عالية أو في البلاد التي يكون فيها الإنفاق على الدعاية الاجتماعية عاليا كالسويد مثلا، وعادة تلجأ هذه الشركات إلى البلدان التي تنخفض فيها معدلات الضرائب وكذلك الإنفاق الاجتماعي كبلدان شرق آسيا مثلا، فهي تترك بلدا كالسويد كي تتجنب دفع ضرائب عالية،تعتبر ضرورية لتمويل الخدمات والإعانات الاجتماعية التي يطالب بها الناخبون.[1]

والواقع يشير إلى أنه بمقدور شركات الأعمال العالمية أن تختار البلدان التي ترى فيها أن أسواق العمل والضرائب والقوانين الموجهة أكثر ملائمة، فتنقل رؤوس الأموال والإنتاج بحرية عبر الأسواق المختلفة في العالم بسبب اختلاف الأجور والمهارات والبنى الأساسية والمخاطر السياسية في العالم، ومن خلال هذه الظروف غير المتماثلة تحاول الشركات متعددة الجنسيات تحقيق الأرباح عن طريق قيامها بالاستثمارات وإقامة المصانع في الأماكن المتعددة من العالم، فرأس المال ذو القابلية العالية على التنقل يتفادى دخول البلدان والأقاليم التي تفتقر إلى البنية الأساسية أو قوة عمل ماهرة متعلمة أو الاستقرار السياسي.

وكما تهدف الشركات متعددة الجنسيات إلى تحقيق الأرباح فهي تهدف أيضا إلى التطور والنمو وهذا ما سنحاول إظهاره في الفقرة الآتية.

## ثانيا: هدف النمو والاستمرارية:

إن الشركات متعددة الجنسيات لا تهدف فقط إلى تحقيق الأرباح، بل تسعى كذلك إلى مواصلة نموها واستمرارها وذلك من أجل البقاء والبروز أكثر على المستوى الدولي فمثلا الشركات الأمريكية كثفت من جهودها خلال الخمسينات والستينات من القرن الماضي من اجل إنشاء فروع لها بأوروبا وكندا عكس بلدان أمريكا اللاتينية ومختلف الدول النامية، رغم أن هذه الشركات تحقق أرباحا كبيرة في تلك الدول النامية، أين يكثر الطلب على السلع الاستهلاكية وتتوفر اليد العاملة الرخيصة عكس أوروبا. ومنه نستنتج أن النمو والاستمرارية هما عنصران مهمان بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات مثل الربح، بحيث أن حظور هذه الشركات في أوروبا وكندا يخضعها إلى منافسة كبيرة مع الشركات الأوروبية والكندية الكبيرة وهذا ما يجبرها على تطوير أساليب إنتاجها وتسييرها قصد الظفر بمكانة في تلك الأسواق وبالتالي التطور والنمو ومنه الاستمرارية في الحياة.[2]

---

[1]- ضياء مجيد موساوي، مرجع سبق ذكره، ص55.

[2]- Michel ghertman ",les multinationales", édition bouchene, troisième édition, paris, 1993,p12 .

## المبحث الثاني: نشأة وتطور وأهمية الشركات متعددة الجنسيات

إختلف الإقتصاديون حول الفترة الزمنية التي ظهرت فيها الشركات متعددة الجنسيات، إلا أن هذه الأخيرة عرفت تطورات كبيرة حتى أصبحت كما هي عليه اليوم، شركات تسيطر على الأسواق العالمية ومن هنا تبرز أهميتها.

### المطلب الأول: نشأة وتطور الشركات متعددة الجنسيات

لقد نمت هذه الشركات وتطورت حتى أصبحت قوة إقتصادية كبرى في الإقتصاد العالمي مما يدفعنا إلى معرفة نشأتها ومراحل نموها وتطورها.

#### أولا: الجذور التاريخية للشركات متعددة الجنسيات

اختلفت الآراء في تحديد الوقت الذي ظهرت فيه هذه الشركات متعددة الجنسيات، فالبعض يرى أن جذور هذه الشركات يرجع إلى عصر التجار الإغريق أو الفينيقيين وسكان بلاد العراق القديم ما بين النهرين التي كانت تسود فيها تجارة الصوف والجلود والجواهر، ويرى أنصار هذا الرأي أن تلك العلاقات التجارية شكلت الأساس الأول لنشوء الشركات متعددة الجنسيات بصورتها الحديثة التي نعرفها اليوم، على الرغم من أنهم يسلمون أن تلك العمليات قد اقتصرت على التبادل التجاري فيما بينها في نطاق النظم الاقتصادية التي سارت آنذاك ولم تكن تتضمن انتقالا لأصول أجنبية.[1]

على أن هذا الرأي لا ينسجم مع حقيقة الأمور وواقعها، ذلك أن التجارة لم تكن قد وصلت في العصور التاريخية القديمة إلى تلك الدرجة من النمو والتطور بحيث يمكن القول بوجود بدايات للشركة المتعددة الجنسية، بل أن التجارة قد اقتصرت آنذاك على عمليات التبادل التجاري البدائية التي لا تخرج عن كونها انتقال لبعض السلع الاستهلاكية البسيطة من بعض المناطق إلى أخرى، في حين أن الشركة المتعددة الجنسيات ظاهرة ارتبطت مع اتجاه حركة رؤوس الأموال إلى الاستثمار المباشر خارج حدودها القومية.

ويذهب رأي آخر إلى أن الجذور التاريخية للشركة المتعددة الجنسيات ترجع إلى بدايات القرن السابع عشر، حيث نشأة الشركات الرأسمالية الاستعمارية ذات النشاط الدولي، مثل شركة الهند الشرقية البريطانية والهولندية، وشركة موسكوفي وشركة إفريقيا الملكية، وشركة هوسنزباي وشركة خليج هيدسون، وأن تلك الشركات قد شكلت البدايات لظهور الشركات متعددة الجنسيات. على أن هذا الرأي إنما يقوم على خلط واضح بين تلك الشركات الاستعمارية والشركة المتعددة الجنسية.[2]

ويذهب معظم رجال الاقتصاد والقانون إلى أن الشركات المتعددة الجنسية قد ظهرت في أواخر القرن التاسع عشر، فمنذ ذلك التاريخ بدأت بعض الشركات الأمريكية والأوروبية تمد نشاطها الإنتاجي

---

[1] شريف محمد غنام، مرجع سبق ذكره،ص14.

[2] محمد حسين مرتضى عرفة، مرجع سبق ذكره، ص80.

خارج حدودها القومية، فأنشأت شركة "باير" الألمانية، عام 1865 مصنعا لها في نيويورك، وفي عام 1866 أسس" نوبل" شركة تابعة لشركته في ألمانيا، وما لبثت شركة "سنجر" الأمريكية لصناعة ماكينات الخياطة أن أنشأت عام 1867 مصنعا لها في جلاسكو وتبعته مصانع عدة في النمسا وكندا تحمل جميعها نفس الاسم والعلامة التجارية والرمز التجاري.[1]

وشركة" ليفر" بدأت في إنشاء فروع لها في الخارج سنة 1890، حيث فسر ذلك مؤسسها وليام لايفر قائلا: " .... لما كانت الرسوم الجمركية والعوائق المختلفة تعيق البيع في بلد ما، يجب الإنتاج فيه مباشرة".

وعملا بما قاله لايفر (LEVER) فإن الصناعيين في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين بسبب تكاليف النقل والرسوم الجمركية المرتفعة، وجدوا صعوبات في التصدير فقرروا الاستثمار في الخارج. فمثلا شركة باير (BAYER) الألمانية استثمرت في روسيا، وأيرليكيد ( AIR LIQUIDE) في بداية القرن العشرين أنشأت فروع لها في أمريكا اللاتينية.[2]

كما ظهرت عدة شركات أوروبية أخرى مثل شركة ( نسلي، إيركسون، كوداك، فيليبس، رويال، دوتش شل، سيمنس،..)، إلى جانب الشركات الأمريكية (,standard oil,  International harvester General electric, United frint company,)، ومن هنا يمكن اعتبار هذه الشركات من أولى الشركات متعددة الجنسيات لأنها قامت بتصنيع نفس السلعة وبالشكل نفسه وتحت اسم تجاري واحد في مختلف أنحاء العالم.[3]

ثم ما لبثت كثير من الشركات الأمريكية والأوروبية أن سارت على هذا النهج، ففي عام 1901 كانت شركة "وستنفها ويس" تمتلك أضخم منشأت صناعية في انكلترا، وكانت شركة فورد عام 1914 تنتج 25% من السيارات الانكليزية. كما اتسعت أعمال ونشاط شركة ليفر لصناعة الصابون وشركة البرق والهاتف الدولية (I.T.T) وشركة كوداك لآلات التصوير.[4]

ولقد نمت هذه الشركات وتطورت حتى صارت قوة اقتصادية كبرى في الاقتصاد العالمي مما يدفعنا إلى بحث مراحل نموها وتطورها.

## ثانيا: مراحل نمو وتطور الشركات متعددة الجنسيات

عندما ظهرت بدايات الشركة المتعددة الجنسية في أواخر القرن التاسع عشر فإنها لم تكن كما هي عليه الآن، لا من حيث سعتها وكبر حجمها ولا من حيث دورها في الاقتصاد الدولي، بل إنها نمت وتطورت حتى أصبحت كما نراها اليوم تسيطر على قطاعات واسعة من الاقتصاد وتتمتع بدرجة عالية

---

1 - Pierre Jacquemot, opcit,p21.

2 - Pierre Jacquemot, ibid,p21.

3 Jean pierre paulet, "les multinationales frien ou moteur de l`économie", ellipses, édition marketing,S.A, paris1997,p4.

4 - دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص 50.

من مركزية الإدارة، وإذا أردنا البحث في مراحل نمو وتطور هذه الشركات وجب علينا دراسة ثلاث مراحل مرت بها هذه الشركات، هي مرحلة التكوين ومرحلة السبات ثم مرحلة الازدهار.

**المرحلة الأولى: مرحلة التكوين:** تمتد هذه المرحلة منذ أواخر القرن التاسع عشر وحتى قيام الحرب العالمية الأولى عام 1914، وتمثل هذه الفترة فترة تبلور لفكرة الشركات المتعددة الجنسية، فلقد ظهرت تلك الشركات واستقرت في السنوات الأولى من القرن العشرين وبدأت بالنمو بصورة تدريجية.[1]

ومع ذلك فقد كانت أهمية هذه الشركات في الاقتصاد الدولي محدودة للغاية لأسباب عديدة لعل في مقدمتها طبيعة النشاطات التي كانت تقوم بها والتي تركزت بشكل أساسي في استخراج البترول وصناعة السيارات والألمنيوم. ولم تكن هذه النشاطات تتمتع بقدر من الأهمية في اقتصاديات الدول الرأسمالية آنذاك. حيث كانت القطاعات الاقتصادية الرئيسية في ذلك الوقت، وهي الفحم والسكك الحديدية والصلب بعيدة عن مجال نشاط الشركات متعددة الجنسيات.

وإلى ما قبل الحرب العالمية الأولى كانت مجموعة دولية من الشركات قد تشكلت من عدة جنسيات، وأخذت تعقد فيما بينها الاتفاقات الاحتكارية لتقاسم أسواق العالم، ولم تكن كثيرة العدد وتكاد تمثل قائمتها إذا عددنا خمسا وعشرين من الشركات المنجمية والنفطية وعدة عشرات من الشركات الصناعية وبعض المصارف وبعض شركات التأمين، وكانت معظمها شركات أوروبية.[2]

ويرى بعض المحللين بأن اتجاه هذه الشركات إلى الإنتاج الدولي وتخطي حدودها القومية في ذلك الوقت لم يكن نتاجا لإستراتيجية إنتاجية رأسمالية جديدة تقوم على التحول من القومية إلى الدولية وإنما كان نتيجة لسياسة الحماية الجمركية التي بدأت الدول الأوروبية في إتباعها لتدعيم صناعتها الوطنية وحمايتها من منافسة السلع المستوردة، مما دفع هذه الشركات بدافع المحافظة على أسواقها القديمة التي أغلقت أمام الصادرات إلى إنشاء وحدات إنتاجية لها في تلك الدول، ومهما يكن من أمر فإن تلك الشركات كانت النموذج الأول للشركة المتعددة الجنسية.[3]

**المرحلة الثانية: مرحلة السبات:** تمتد هذه المرحلة من بداية الحرب العالمية الأولى عام 1914 وحتى نهاية الحرب العالمية الثانية عام 1945، وقد أطلقنا عليها مرحلة "السبات" لأنها كانت كذلك في حياة الشركات المتعددة الجنسية. ففي هذه الفترة وعلى الرغم من ظهور عدد كبير من الشركات الكبرى في الحياة الاقتصادية الدولية مثل شركة فيليبس الهولندية، ونمو بعضها الآخر، إلا أن هذا النمو والتطور كان محدود النطاق بحيث بقيت هذه الشركات ظاهرة ثانوية في النظام الاقتصادي العالمي.[4]

---

[1] - عبد العزيز النجار، مرجع سبق ذكره، ص65.

[2] - ريموند فرنون،" النتائج الاقتصادية والسياسية للمؤسسات المتعددة الجنسيات"، ترجمة صلاح برمدا، منشورات وزارة الثقافة والارشاد القومي، دمشق، 1981،ص 18.

[3] عبد العزيز النجار، نفس المرجع، ص 66.

[4] عبد العزيز النجار، نفس المرجع، ص 67.

حيث شهدت السنوات التي تلت الحرب العالمية الأولى (1914-1918) إعادة تشكيل للشركات الاحتكارية الدولية الأوروبية والأمريكية، وأخذت تنشأ لها فروعا جديدة داخل وخارج بلادها، وتوظف الأموال خارج حدودها الوطنية، وتؤسس المزيد من الفروع الصناعية والتجارية الملحقة والتابعة لها في بلدان أخرى.[1]

وكانت الشركات الاحتكارية الأمريكية هي الأوفر حظا والأكثر مقدرة في هذا المجال، ففي عام 1939 أي في سنة الحرب العالمية الثانية كانت الاحتكارات الأمريكية قد أقامت 715 ملحقة صناعية خارج الولايات المتحدة الأمريكية، 335 منها في أوروبا، 169 في كندا، 114 في أمريكا اللاتينية، والباقي في بلاد أخرى.[2]

وإذا كانت الحرب العالمية الثانية (1939-1945)، قد وسعت من نشاط بعض الشركات الاحتكارية، وخاصة شركات التصنيع العسكري، وما يرتبط بها من صناعات أخرى لخدمة المجهود الحربي إلا أنها حدت من نشاطها على الصعيد الدولي.

ومع انتهاء الحرب العالمية الثانية والبدء في إعادة إعمار ما دمرته الحرب وحاجة ذلك إلى التوظيفات المالية، تجدد نشاط الشركات الاحتكارية الدولية وتنامي عددها، وتنوعت وتعددت أنشطتها وأعمالها، وكان للشركات الاحتكارية الأمريكية النصيب الأوفر في هذا المجال، بالمقارنة مع مثيلاتها الأوروبية واليابانية (التي خرجت مدمرة من الحرب) إذ كان يوجد حوالي عام 1950 أكثر من 400 شركة أمريكية، إثنتان لها ملحقات صناعية وتوظيفات مالية خارج حدود الولايات المتحدة الأمريكية.[3]

ولقد لعبت عوامل مختلفة دورها في وقف نمو وتطور الشركات المتعددة الجنسية وإحجامها عن الاستثمار في الخارج. ويأتي في مقدمة تلك العوامل الحربين العالميتين اللتين عاشتهما البشرية وعدم الاستقرار السياسي الذي ساد في فترة ما بين الحربين وما بعدهما. كما أن الظروف الاقتصادية الدولية في تلك الفترة لم تكن تسمح بنمو أكبر للاستثمارات الدولية المباشرة بسبب عدم استقرار الأوضاع النقدية في أوروبا، نتيجة التضخم الذي ساد في معظم الدول الأوروبية في العشرينات وبسبب " الكساد الاقتصادي الكبير " الذي حل بالنظام الرأسمالي منذ بداية الثلاثينات، فضلا عن ذلك فإن غياب تنظيم دولي موحد للتجارة الدولية، واختلاف السياسة الجمركية من دولة إلى أخرى كان يشكل هو الآخر عائقا أمام نمو الشركات المتعددة الجنسية.[4]

ولقد اتخذت الشركات ذات النشاط الدولي في هذه الفترة شكل الكارتيل، وهي مجموعة من الشركات المسيطرة على قطاعات إقتصادية معينة ترتبط ببعضها على أساس تعاقدي وينشأ هذا الاتفاق

---

[1] عبد العزيز النجار، مرجع سبق ذكره، ص 67.

[2] - ريموند فرنون، مرجع سبق ذكره، ص58.

[3] - محمد حسين مرتضى عرفة، مرجع سبق ذكره، ص 87.

[4] عبد العزيز النجار، نفس المرجع، ص 67.

تنظيما اقتصاديا قانونيا يتحكم في رسم سياسات الأسعار ومستوى الأرباح وإيجاد طريقة عمل يمكن بها للشركات أن توفق بين مصالحها المتعارضة.[1]

ولقد كان نشاط هذه الكارتيلات* يوازي نطاق نشاط شركة متعددة الجنسية لها شركات وليدة تمارس نشاطها في بلدان مختلفة. غير أن الشركة المتعددة الجنسية تمثل درجة أعلى من التنسيق والتنظيم في حياتها الداخلية والخارجية، في حين كانت الكارتيلات تميل إلى الانهيار وغالبا ما كان أعضاؤها يخفقون في تحقيق إلتزاماتهم كل إزاء الآخر.

على أن الكارتيلات تمثل المرحلة الثانية من مراحل تطور الشركات المتعددة الجنسية حتى صارت كما هي عليه الآن. وقد أتاحت لرجال الأعمال التدرب على التعاون الدولي والتفكير في مشكلاتهم الصناعية على صعيد عالمي.[2]

**المرحلة الثالثة: مرحلة الازدهار:** تمتد هذه المرحلة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية إلى يومنا هذا وتمثل بحق فترة ازدهار وانتعاش وتطور كبير في حياة الشركات متعددة الجنسية، وخاصة منذ الخمسينات من القرن الماضي، بتوسع هائل في الاستثمار الأجنبي المباشر، الذي تقوم الشركات المتعددة الجنسية بالدور الرئيسي فيه. ويرجع ذلك إلى العديد من الأسباب منها تأسيس النظام الاقتصادي الدولي المعاصر والذي وضع قواعده مؤتمر بريتون وودز عام 1946، وتم إنشاء المنظمات الدولية وأبرمت الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة (GATT) عام 1947 والتي تنص على تخفيض الرسوم الجمركية وتحرير التجارة وعدم اللجوء إلى القيود الكمية والإدارية بين الأعضاء، وثورة المواصلات واستقرار الأوضاع الاقتصادية بالبلاد الرأسمالية وتوقيع معاهدة روما عام 1957 والتي أنشا بمقتضاها السوق الأوروبية المشتركة والتي شجعت التجارة بين الدول الأعضاء عن طريق العديد من الإجراءات ومنها تخفيض الرسوم الجمركية وبالتالي تغلبت إتفاقية الجات ومعاهدة روما على القوانين التي تعارض الاستثمار المباشر بين الدول الأعضاء مما أعطى الشركات متعددة الجنسيات دفعة قوية.[3]

لقد ازداد هذا الاستثمار بشكل كبير ومذهل ووصل ذروته في أواخر السبعينات، حيث أنه لو عدنا إلى منتصف السبعينات من القرن الماضي، أي الفترة التي كثر الحديث فيها عن هذه الشركات والاعتناء بتصرفاتها، لوجدنا أن من بين الشركات متعددة الجنسيات في العالم التي تم إحصائها من

[1]-. دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص52.

*من أمثلة ذلك كارتيل الصلب الذي أنشأ عام 1926 بين ألمانيا ولوكسمبورغ وبلجيكا والسار وفرنسا، إلا أن هذا الكارتيل ما لبث أن انهار عام 1931 بسبب عدم التزام أطرافه بحصص الإنتاج والتصدير المتفق عليها. كذلك الكارتيل النفطي الذي أنشأ عام 1928 عندما تم الاتفاق بين شركات "تشيل" و"برتش بتروليوم" و"ستاندارد أويل" على ضم مصالحها الموجودة خارج الولايات المتحدة وتحديد أسعار مشتركة للنفط.

[2]- محمد حسين مرتضى عرفة، مرجع سبق ذكره، ص 83.

[3]- عبد العزيز النجار، مرجع سبق ذكره، ص68.

طرف الأمم المتحدة في نهاية 1976، 21 منها أمريكية واثنتان فقط من العالم الثالث وهي "ناشيونال إيرانيان أويل وبتروبراز البرازيلية" في المرتبة التاسعة والثلاثين، أما البقية فأوروبية أو يابانية.[1]

كما شهدت التسعينات من القرن الماضي تطورا كبيرا في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة إذ بلغ مقدارها عام 1996 ما يقرب من 359 مليار دولار، ثم ازداد هذا المقدار عام 1997 ليبلغ 465 مليار دولار. وازداد مرة أخرى ليصل 644 مليار دولار عام 1998.[2] وقد تواصل نمو تطور هذه الاستثمارات حتى بلغت الذروة عام 2007، حيث بلغ مقدارها نحو 1978 مليار دولار.[3]

ويمكن من جهة أخرى الاستدلال على مدى تطور الشركات المتعددة الجنسية في هذه الفترة من خلال النظر إلى حجم مبيعاتها الخارجية، فمثلا بلغ حجم المبيعات السنوية لبعض الشركات المتعددة الجنسية في سنة 2001 كشركة إكسون موبيل (Exxon mobil) حوالي 2.060.83 بليون دولار وتشير الإحصائيات استنادا إلى ذلك إلى أن عدد هذه الشركات في ازدياد مستمر حتى بلغ هذا العدد عام 2001 حوالي 65.000 شركة.[4]

ويمكن من جهة ثالثة أن نستدل على نمو الشركات المتعددة الجنسية وتوسعها وتطورها من خلال النظر إلى عدد الشركات الوليدة التابعة لها التي تمارس نشاطها في دول مختلفة والتي ازداد عددها بشكل متزايد. ففي عام 1950 كان عدد الشركات الوليدة التابعة للشركات الأم الأمريكية 7417 شركة وقد ازداد هذا العدد عام 1957 فبلغ 10272 شركة ثم ازداد مرة أخرى عام 1966 فبلغ 23282 شركة.[5]

أما في عام 2001 فإن هناك ما يقرب من 850.000 شركة وليدة تابعة لشركات متعددة الجنسية، تمارس نشاطها في شتى أنحاء العالم.[6]

## المطلب الثاني: العوامل الكامنة وراء نشوء الشركات المتعددة الجنسية وتطورها

إن ظهور الشركات المتعددة الجنسية لم يكن عفويا وإنما جاء نتاجا لجملة من العوامل والأسباب التي دفعت إلى نشوئها وتطورها، وإذا كانت هناك ثمة ظروف وأسباب خاصة لأية شركة من الشركات المتعددة الجنسية وراء تحولها من النشاط القومي إلى النشاط الدولي، فإن هناك من جهة أخرى أسباب

---

1- عبد العزيز قادري ،" الاستثمارات الدولية"، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2004،ص51.

2-United nations conference on trade and developement, " Investment policy review ", united nations,new York, geneva, 1999,p27.

3- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2009،"الشركات عبر الوطنية والإنتاج الزراعي والتنمية"، ص19.

4 مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2002،مرجع سبق ذكره،ص3.

5- United nations departement of economic and social, " concil multinational corporation in word development ", new york, 1973, p134.

6- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2002،نفس المرجع،ص 1و2.

عامة مشتركة ساهمت في نشوء ونمو ظاهرة الشركة المتعددة الجنسية، وهذه الأسباب هي مزيج من العوامل القانونية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية اجتمعت مع بعضها فتمخض عنها نشوء هذه الظاهرة الجديدة.*

## أولا: العوامل الاقتصادية

وهذه العوامل في الواقع متعددة ومختلفة ويمكن حصرها فيما يلي:

### 1-1 السعي إلى زيادة أرباح المشروع

ذلك أن الهدف الأول الذي يسعى إليه المشروع الاقتصادي هو تحقيق الربح، ويبحث عن الفرص المختلفة التي تؤدي إلى زيادة أرباحه. فأخذت الشركات تتجه إلى الاستثمار في دول أخرى سعيا وراء تحقيق الربح، وتبحث عن الفرص المختلفة التي تؤدي إلى زيادة أرباحها، فأخذت الشركات تتجه إلى الاستثمار في دول أخرى سعيا وراء تحقيق الربح الأكبر من خلال الإنتاج بنفقة أقل مستندة ومعتمدة على اختلاف درجات نمو الاقتصاديات الوطنية المتنوعة.

ومن هنا فقد وجهت الشركات الأمريكية بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، استثماراتها إلى دول أوروبا استنادا إلى أن كلفة الإنتاج فيها أقل مما هي عليه في الولايات المتحدة الأمريكية، ويكفي أن نعلم أن أجرة العامل الأمريكي تعادل أربع أضعاف أجرة العامل الأوروبي رغم التقارب في المستوى والخبرة الفنية بينهما.[1]

كما ساعد ذلك عوامل متعددة منها تطور وسائل المواصلات والاتصالات الذي مكن رجال الأعمال من مراقبة الشركات التابعة لهم على الرغم من المسافة البعيدة التي تفصلهم عنها.

### 2-1 التخفيف من مخاطر الاعتماد على سوق واحدة:

ذلك أن استمرار الشركة أو المنتج بالاعتماد على سوق واحدة يعرضه للهزات الاقتصادية التي يمكن أن تتعرض لها تلك السوق، أما إذا قام بتوزيع استثماراته في دول مختلفة وأوجد لمنتجاته أسواقا متعددة فإنه بذلك يحد من انعكاسات الأزمات الاقتصادية التي قد تتعرض لها إحدى الأسواق التي يطرح فيها منتجاته.[2]

---

* طرحت على صعيد الأدب الاقتصادي نظريات عديدة لتفسير ظهور الشركات المتعددة الجنسية والعوامل الكامنة وراء ذلك، أنظر بشأن تلك النظريات: محمد السيد سعيد، "الشركات المتعددة الجنسية وآثارها " وكذلك محمد السيد سعيد، "الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية".

[1] جورج الراسي، " الاشتراكية والشركات المتعددة الجنسية "، مطبعة الأديب، بغداد، 1977، ص95.

[2] - جورج الراسي، نفس المرجع، ص 79.

## 3-1 احتكار الأسواق من حيث طبيعة الإنتاج:

لا يمكن أن نغفل من بين العوامل الاقتصادية التي أسهمت في ظهور ونمو الشركات المتعددة الجنسية طبيعة سوق احتكار القلة وأثره فهو يدفع الشركات إلى الاستثمار في الخارج. ذلك أنه من الصعب على الشركات الكبرى التي تعمل في ظل هذا السوق أن توسع نشاطاتها في الدولة التي تنتمي إليها. فلا يبقى أمامها إلا أن تتجه إلى إنشاء شركات وليدة خارج حدودها الوطنية. ومن ثم يتعزز مركزها في اقتصادها الوطني، فيكون من شأن ذلك أن يؤدي إلى اختلال التوازن في سوق احتكار القلة الوطني، فلا يكون من سبيل أمام الشركات الأخرى في ذلك السوق على بقائها إلا أن تتوجه هي الأخرى إلى إنشاء وحدات إنتاجية لها في الخارج.[1]

ومن الأمثلة التي تساق في هذا المجال شركة كريزلر (CHRYSLER) وهي واحدة من ثلاث شركات أمريكية كبرى في مجال صناعة السيارات. فقد رأت أن من المتعذر عليها مقاومة الشركتين الأخريتين فورد وجنرال موتورز بشكل فعال ففضلت الاستثمار المباشر في دول أوروبا. وعلى إثر ذلك اضطرت كل من شركتي جنرال موتورز وفورد إلى الاستثمار في أوروبا أيضا، فأنشأت كل منهما شركات وليدة لها في ألمانيا وانكلترا.

## 4-1 قيام السوق الأوروبية المشتركة:

جاءت معاهدة روما لعام 1957 بإنشاء السوق الأوروبية المشتركة لتعطي دفعة جديدة لنمو الشركات المتعددة الجنسية هناك. فقد أقرت هذه المعاهدة ضرورة رفع الحماية الجمركية بين دول السوق، والسماح بانتقال السلع والأشخاص بين دول السوق. وفي نفس الوقت وضعت ضريبة خارجية مشتركة جعلت من أوروبا سوقا موحدة في وجه غير الأوروبيين.[2]

وكان أثر ذلك أن جعل أوروبا سوقا واحدة واسعة توازي في سعتها السوق الأمريكية. بينما كانت قبل ذلك أسواقا متعددة ومغلقة على بعضها البعض وصغيرة بالمقارنة بالسوق الأمريكية. وزالت بذلك الكثير من الحواجز التي كانت تعيق الاستثمارات الأمريكية فيما مضى، كما أن الخشية من قيام حماية جمركية تجاه بقية دول العالم كان أيضا عاملا مشجعا للشركات الأمريكية المتعددة الجنسية على الاستثمار في أوروبا محافظة على أسواقها هناك.[3]

## 5-1 قابلية العملات إلى التحويل:

كان القرار الذي اتخذته الدول الأوروبية عام 1960 بعودة عملاتها إلى التحويل عاملا اقتصاديا آخر أسهم في نمو وتوسع الشركات متعددة الجنسية في أوروبا. فقبل ذلك القرار لم تكن العملات

---

1- محمد السيد سعيد، " الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية "، عالم المعرفة، مصر، 1986، ص 28،29.

2- جورج الراسي، مرجع سبق ذكره، ص 81.أنظر كذلك : سيد طه بدوي، مرجع سبق ذكره، ص54.

3- سعود جايد العامري، مرجع سبق ذكره، ص 17.

الأوروبية الرئيسية قابلة للتحويل فيما بينها أو لبقية العملات الأخرى، وكان ذلك بحق عائقا كبيرا أمام الشركات للاستثمار في الخارج، من هنا زادت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في أوروبا كما زاد عدد الشركات الأوروبية التي تستثمر في الخارج إثر تنفيذ ذلك القرار.[1]

تلك هي أهم العوامل الاقتصادية التي ساهمت في نمو الشركات متعددة الجنسيات، ونحاول في الفقرة الآتية تحديد العوامل القانونية.

### ثانيا: العوامل القانونية:

كان للعوامل القانونية دورها الكبير في نشوء الشركات متعددة الجنسيات وتطورها، ذلك أن عملية التنمية الاقتصادية في الدول المختلفة تتطلب عنصرين أساسيين هما: رأس المال والخبرة الفنية والتكنولوجية، فإذا كانت الدولة غير قادرة على تأمين احتياجاتها من أحد هذين العنصرين او كليهما فقد أصبح لزاما عليها أن تستعين بمن يمتلك رأس المال والمعرفة الفنية والتكنولوجية في الدول الرأسمالية المتطورة.

ولعل أنجح الوسائل التي تستخدمها الدولة لجذب الشركات المتعددة الجنسية إليها هي توفير المناخ الملائم والضمان الكافي لمجيء تلك الشركات، بصورة لا تؤدي إلى الإضرار بالاقتصاد الوطني للدولة ويتم ذلك عن طريقين إثنين:

**1-2** قيام الدولة بإصدار تشريعات داخلية تنظم الاستثمارات الأجنبية وتشجيعها عن طريق وضع قواعد محددة لمعاملتها ومنحها ضمانات ومزايا معينة بهدف اجتذابها وتشجيعها بشرط ألا يؤدي ذلك إلى الإضرار بمصالح الدولة المضيفة.*

ويلاحظ هذا الاتجاه بوضوح في دول أوروبا الغربية خاصة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، فقد سعت تلك الدول لجذب رؤوس الأموال الأمريكية إليها لكي تعمل على بناء ما دمرته الحرب، وكانت وسيلتها في ذلك إصدار التشريعات التي تشجع على الاستثمار وتعطي لرأس المال الأجنبي بعض الضمانات والمزايا القانونية، كالإعفاءات الضريبية والجمركية، فاندفعت الشركات الأمريكية إلى الاستثمار في دول أوروبا بشكل كبير ومذهل.[2]

كما نلاحظ هذا الاتجاه كذلك في الدول العربية التي أصدرت كثير منها تشريعات لتشجيع الاستثمار الأجنبي فيها، ففي مصر مثلا صدر قانون "ضمانات وحوافز الاستثمار" رقم 8 لسنة 1997، الذي يتميز بكثرة ما يتضمنه من ضمانات قانونية ومالية للاستثمار الأجنبي، وفي السعودية

---

[1] - جورج الراسي، مرجع سبق ذكره، ص 83، 84.

* - فتشجيع رأس المال الأجنبي لا يعني إطلاق الحرية له بغير حدود وإنما يجب أن يتم في حدود معينة وبهدف التوصل إلى نتائج محددة لا يجوز السماح بتجاوزها، كما أن الفوائد التي يجنيها الاقتصاد الوطني من زيادة رأس المال الأجنبي الوافد إليها ليست هي الاعتبار الوحيد في هذا الخصوص وإنما يجب على الدولة أن تراعي أمنها وسلامتها وأن لا تسمح لرأس المال الأجنبي بالمساس بها أو بالسيطرة على ثرواتها الاقتصادية الوطنية أو إحلال منافسة غير متكافئة أو غير مرغوب فيها مع رأس المال الوطني او الخبرات أو الأيدي العاملة الوطنية. وسنتناول بحث هذا الجانب بتفصيل أكثر في الفصل الثالث.

[2] - سمير كرم، " الشركات المتعددة الجنسية "، معهد الإنماء العربي، بدون سنة، لبنان، ص17.

يقرر نظام الاستثمار الأجنبي لسنة 2000 كثيرا من الضمانات والمزايا التي تهدف إلى جلب رأس المال الخارجي وتشجيع المستثمرين على ممارسة النشاط التجاري، وكذلك الأمر بالنسبة للعديد من الدول العربية.[1]

وإذا كانت تشريعات الاستثمار التي تصدرها الدول المضيفة تلعب دورا مهما في نمو وتطور الشركات المتعددة الجنسية، فإنه ينبغي أن لا يغيب عن أذهاننا من جانب آخر التشريعات التي تصدرها الدولة الأم والتي تشجع فيها شركاتها على الاستثمار خارج حدودها الوطنية، ولنأخذ الولايات المتحدة مثالا على ذلك: إذ أن قوانين الضرائب فيها تقرر كثيرا من الامتيازات والتسهيلات للشركات المتعددة الجنسية. ومن تلك الامتيازات أن الأرباح التي تحققها الشركات الوليدة التابعة لشركة أم أمريكية لا تخضع للضريبة إلا في حالة توزيعها في الولايات المتحدة، كما يسمح للشركة الأم بتأجيل دفع الضريبة إلى العام التالي للعام الذي تم فيه تحقيق الربح، وهذا ما يسمى بالتأجيل الضريبي. كما يمكن للشركة الأم الأمريكية طلب المعونات والقروض من الدولة لدفع الضريبة على الأرباح المتحققة من نشاط الشركات الوليدة العاملة في الخارج.[2]

ولا شك أن هذه الامتيازات التي تقررها القوانين الأمريكية لشركاتها إنما تشكل دافعا كبيرا لتلك الشركات لتوجيه استثماراتها خارج حدودها الوطنية.

**2-2** عقد الاتفاقيات الثنائية بين الدول المصدرة لرأس المال والدول المستوردة له، التي ينص فيها على قدر من الحقوق تلتزم الدول الأخيرة بمراعاتها في معاملتها لرأس المال القادم إليها من الأولى، ويترتب الإخلال بها المسؤولية الدولية على عاتق الدولة المضيفة، كما ينص فيها على الجهة المختصة بالفصل في المنازعات الناشئة عن الاستثمار الأجنبي، سواء كانت تلك الجهة هي القضاء الوطني في الدولة المضيفة أو جهة قضائية دولية أو هيئة تحكيم خاصة يتم تشكيلها باتفاق الطرفين. وتستهدف معظم هذه الاتفاقات في الواقع خلق الظروف الملائمة لنشاط الشركة المتعددة الجنسية، من خلال تذليل المعوقات التي تعترض سبيلها وإنشاء آلية قانونية محايدة لتسوية المنازعات التي قد تنشب بينها وبين الدولة التي تقوم بالاستثمار فيها.[3]

ويلاحظ على تلك الاتفاقيات عموما أنها تنشئ حقوقا والتزامات تعاقدية واتفاقية بين الدولة المستقطبة لرأس المال والدولة المصدرة له، بحيث لا يمكن تعديلها أو إلغاؤها بالإرادة المنفردة لأحد الطرفين، كما يمكن لهذه الاتفاقيات أن تؤثر في القانون الوطني للأطراف المتعاقدة. ويظهر هذا التأثير

---

[1] دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص60. أنظر كذلك: دريد محمود السامرائي، "الاستثمار الأجنبي: المعوقات والضمانات القانونية"، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2006.

[2] - محمد السيد سعيد، " الشركات متعددة الجنسية وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية "، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1978،ص 64.

[3] - مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، اتفاقات الاستثمار الثنائية: المفاهيم التي تسمح بدرجة معينة من المرونة لصالح تعزيز النمو و التنمية، تقرير اجتماع لجنة الاستثمار و التكنولوجيا والقضايا المالية المتصلة بذلك، المنعقد في الفترة من 26/24 آذار 1999، ص5.

بشكل واضح في القوانين الداخلية التي تسنها هذه الأطراف للوفاء بمتطلبات الاتفاقيات الدولية والتزاماتها. ولعل الدور الذي تقوم به اتفاقات الاستثمار الثنائية كان سببا رئيسيا في توسعها، حتى بلغ عددها الإجمالي في نهاية عام 1998 حوالي 1726 اتفاقية مقارنة بـ 1556 اتفاقية عام 1997.[1]

ولم يقف تشجيع الشركات المتعددة الجنسية على الاستثمار عند هذا الحد بل تعداه إلى التأمين على الاستثمار الأجنبي، وذلك بأن يضمن المؤمن تعويض المؤمن له " المستثمر الأجنبي" عن الخسارة التي تلحقه، نتيجة تحقق أحد المخاطر المؤمن منها. كنزع الملكية أو التأميم، أو العجز عن تحويل الأرباح ورأس المال إلى الدولة الأم،أو الحرب والاضطرابات الأهلية، وذلك مقابل أقساط سنوية يدفعها للمستثمر.[2]

ولا يكفي في هذه الحالة لكي يكون التأمين فعالا أن تكون حكومة الدولة المضيفة هي المؤمن، لأن ذلك يعلق الحق على إرادة المدين له، ولا يضيف الكثير إلى حماية المستثمر مادام المؤمن نفسه هو مصدر الخطر الذي من أجله طلب الأمان، فالتامين الفعال في هذه الحالة هو الذي يصدر عن حكومة أجنبية، كحكومة الدولة التي تتبعها الشركة المتعددة الجنسية، أو عن منظمة دولية تشترك فيها حكومات الدول المصدرة لرأس المال والدول المستوردة له، حتى يكون لهذه الأخيرة مصلحة في عدم تحقق الخطر المؤمن منه.[3]

## ثالثا: العوامل السياسية والاجتماعية:

تلعب العوامل السياسية والاجتماعية هي الأخرى دورا متميزا في بروز ظاهرة الشركة المتعددة الجنسية وتطورها.

فالاستقرار السياسي على الرغم من أنه مثار جدل بين الباحثين حول درجة أهميته في قرار الإستثمار الأجنبي، إلا أن هناك إجماعا على أهميته بوصفه عنصرا أساسيا في هذا القرار، ذلك أن المستثمر لا يخاطر بنقل رؤوس أمواله إلى دولة معينة إلا إذا إطمأن إلى استقرار الأوضاع السياسية فيها إذ لا يمكن لرأس المال الأجنبي أن يقوم بالاستثمار في ظل أجواء يسودها التوتر السياسي[4].

من هنا نجد أن الشركات متعددة الجنسيات على الرغم من ظهورها في أواخر القرن التاسع عشر إلا أنها ظلت محدودة الانتشار في أوائل القرن العشرين بسبب تصاعد المواقف بما يوحي بقرب اندلاع الحرب العالمية الأولى.

---

[1] - فقد قامت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية عام 1962 بإعداد مشروع اتفاقية بين الدول الأعضاء لحماية الاستثمارات الأجنبية وقد عدل هذا المشروع وأقر عام 1967 وما تزال الجهود الدولية مستمرة في إطار المنظمة المذكورة لإبرام اتفاقية دولية جماعية تتضمن أحكاما تفصيلية بشأن معاملة الاستثمار الأجنبي الذي تقوم به الشركات متعددة الجنسيات، حيث أعدت هذه المنظمة أخيرا مشروعا لتلك الاتفاقية عام 1995 وتمت مناقشته عام 1998، غير أنه لم يحظ بالموافقة من قبل الدول المختلفة. راجع في ذلك:

united nations, word investiment, report, 1999,op cit,p 129-130

[2] - دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص63.

[3] - دريد محمود السامرائي، مرجع سبق ذكره، ص 291 - 327.

[4] - دريد محمود علي، نفس المرجع، ص64.

وظل المناخ السياسي متأزما بعد نهاية تلك الحرب ثم اندلاع الحرب العالمية الثانية ولذلك لم تشهد هذه الفترة توسعا لنشاط هذه الشركات.

وفي السنوات الأولى التي تلت الحرب العالمية الثانية ساد التوتر السياسي بين الشرق والغرب، وكانت أوروبا معرضة لأن تصبح في أية لحظة ساحة لحرب عالمية ثالثة، لذلك لم نجد اتجاها من الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في دول أوروبا بينما كانت توجه أغلب استثماراتها إلى كندا بسبب قربها من جهة واستقرار الأوضاع السياسية فيها من جهة أخرى.

وما إن أخذت العلاقات السياسية بين الشرق والغرب بالانفراج ابتداء من عام 1957، إثر اتفاقيات الحد من الأسلحة النووية، والعمل على عدم انتشار الأسلحة الذرية، حتى زالت المخاوف التي كانت تهدد النشاط التجاري الدولي، فاندفعت الشركات المتعددة الجنسية إلى الاستثمار في أوروبا.[1]

من ناحية أخرى فإنه لا يمكن تجاهل العلاقة بين الاقتصاد والسياسة ويمكن القول بأن الشركة المتعددة الجنسية تكون أداة طيعة في يد الدولة الأم، فتدفعها هذه الأخيرة إلى الاستثمار في دولة دون أخرى، وتدعمها بالمزايا والضمانات التي تغريها بالاستثمار هناك.[*]

أما من الناحية الاجتماعية فقد لعبت الروح القومية لدى الشعوب دورا متميزا في تطور الشركات المتعددة الجنسية، وقد بدأت الشركات تدرك أن من الوسائل الأكثر فاعلية في نقل العملية الإنتاجية لتكون قريبة من المستهلك حتى يمكنها معرفة حاجاته ومتطلباته ومن ثم إشباعها، وبهذا الشأن فقد اضطرت شركة إكسون الأمريكية إلى إقامة مصنع لها في ألمانيا لأنها تبينت بأن الشعور القومي هناك يفضل الصناعة المحلية على المستوردة.كما اضطرت شركة وستنغهاوس الأمريكية إلى إنتاج قطع القطارات في فرنسا لأن الحكومة الفرنسية اشترطت في عقود السكك الحديدية أن تصنع الإمدادات محليا.[2]

من جهة أخرى فقد أدى ارتفاع مستوى المعيشة في بعض الدول النامية نتيجة اكتشاف البترول فيها إلى إيجاد أسواق استهلاكية ضخمة أمام الشركات المتعددة الجنسية المختلفة، مما دفعها إلى مضاعفة رؤوس أموالها المستثمرة في الخارج.

---

[1] - جورج الراسي، مرجع سبق ذكره، ص 75 - 77.

[*] - ويمكن ملاحظة ذلك في نمو الشركات الأمريكية المتعددة الجنسية بعد نهاية الحرب العالمية الثانية وقيامها بعمليات الاستثمار المباشر في دول أوروبا و اليابان وذلك بتشجيع من الحكومة الأمريكية التي لجأت إلى ذلك تخفيفا للأعباء الملقاة على عاتقها من قبل الدول الأوروبية ورغبة منها في توثيق تبعية الدول لها.

[2] - سمير كرم، مرجع سبق ذكره، ص 14.

## المطلب الثالث : أهمية الشركات متعددة الجنسيات:

ينظر للشركات متعددة الجنسيات على أنها مصدر رئيسي من مصادر التمويل الخارجي لبعض الدول النامية خاصة ذات الدخل المتوسط. حيث من المتوقع أن تحصل هذه الدول من خلالها على التقنية الحديثة والمهارات التنظيمية والإدارية، كما أنها تعمل على زيادة استخدام الموارد المحلية ونمو الناتج وفرص العمالة للمواطنين في الدول المضيفة، فضلا عن أنها تساعد على عمليات التكييف الهيكلية * وذلك لدخولها في القطاعات الإنتاجية الموجهة للتصدير أو التي تحل محل الواردات. فهي بذلك تعمل على تحسين وضع موازين مدفوعاتها وبالتالي قدرتها على سد ديونها الخارجية.

وتتميز الشركات متعددة الجنسيات بالمقارنة بوسائل التمويل الأخرى مثل المنح والإعانات** والقروض*** بكثير من المزايا نجمل أهمها في النقاط التالية: [1]

1. لا تقوم الشركات متعددة الجنسيات بترسيخ قواعدها في الدول المضيفة إلا بعد دراسات معمقة تبين الجدوى الاقتصادية والفنية وسلامة المشروع الذي تستثمر فيه.
2. لا تعتبر الشركات متعددة الجنسيات مجرد أداة لتحويل النقد الأجنبي من الدولة المتقدمة إلى النامية بهدف سد فجوة الصرف الأجنبي كما هو الحال في المعونات والقروض الأجنبية،إنما تمثل تمويلا في معناه الحقيقي، وذلك من خلال اتخاذها شكل تحويل موارد حقيقية من الخارج تتمثل في المعدات والآلات اللازمة لإقامة الاستثمار وما يصاحبها من الخبرات الفنية والإدارية والتنظيمية ...الخ، والتي يمكن أن تحطم الكثير من العوائق التي تقف في طريق التنمية.
3. تساهم الشركات متعددة الجنسيات في خلق العديد من الوفرات الاقتصادية التي تدفع حركة التصنيع في البلد المضيف، وذلك من خلال قيام المشروعات الجديدة بإنشاء بعض أو كل المرافق اللازمة لها. كما يمكن لها أن تعمل على توفير بعض مستلزمات وعناصر الإنتاج غير المتوفرة، وإنشاء مشاريع مساعدة تعمل على الرقي بمستوى العامل المحلي كإنشاء معاهد لتدريب الأيدي العاملة الوطنية على الآلات والأساليب الجديدة المتطورة.

---

* - وتسمى سياسات التثبيت الهيكلي، وهي: مجموعة من الإصلاحات الاقتصادية الرامية إلى تصحيح الاختلالات المالية و النقدية الداخلية والخارجية، أي العجز في ميزان المدفوعات و في ميزانية الدولة.

** - تتمثل الإعانات في تحويل موارد من الدول النامية الممنوح إليها و التي تكون على شكل نقدي - عملات قابلة للتحويل – أو عيني - على شكل سلع و خدمات استهلاكية و استثمارية أو خبرات فنية و لا يترتب على هذا النوع من التمويل أي التزامات على الدولة المستقبلة للدولة المانحة.

*** - وهي تشتمل على تحويل الموارد من الدول المقرضة إلى الدول النامية المقترضة لغرض تمويل الاستيرادات الإنتاجية أو الاستهلاكية للبلد المقترض. وقد يكون القرض إنتاجيا في حالة استخدامه لشراء السلع الإنتاجية وقد يكون استهلاكيا في حالة استخدامه لشراء السلع الاستهلاكية. وقد يكون القرض بضاعيا: و الذي يحصل البلد المقترض بموجبه على مبلغ معين على أن هذا المبلغ يعكس في الحال كمية من السلع. و يلاحظ على هذا النوع من التمويل التزام البلد المقترض بقبول السلع المصدرة في إطاره من حيث السعر و النوعية و أقساط السداد و سعر الفائدة.

1- مركز الأمم المتحدة لشؤون الشركات عبر الوطنية، " الشركات عبر الوطنية والتنمية العالمية" نيويورك، 1990، ص 212.

4. كما أن لها أن تساهم في إنشاء مجالات الإصلاح وصيانة الآلات فضلا عن تحفيز المنتجين الوطنيين على تطوير أساليبهم الإنتاجية عن طريق محاكاتهم للمستثمرين الأجانب. كما يمكن أن تساهم في فتح أسواق جديدة في الخارج أمام المنتجات المحلية.

5. وينسب للشركات متعددة الجنسيات الفضل في إيقاف عملية استنزاف الخبرات الوطنية التي تشكو منها البلاد النامية بما توفره من فرص وظروف عمل تنافس فرص العمل التي تسعى إليها هذه الخبرات خارج البلاد.

6. لا تقوم الشركات متعددة الجنسيات على فرض أعباء ثابتة في صورة فوائد وأقساط على ميزان المدفوعات الخاص بالدولة المضيفة.

وينبغي الإشارة إلى أن هذه المزايا النسبية للشركات متعددة الجنسيات التي ذكرناها سابقا ليست دائمة أو مطلقة بل ربما تتحول إلى آثار سلبية في غياب الضوابط الموجهة والتي تقود الشركات متعددة الجنسيات نحو تنمية الأنشطة الاقتصادية التي تساهم وتعجل في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية والخروج من زاوية النمو البطيء والتبعية.

كما أن السعي وراء جلب الشركات متعددة الجنسيات لا ينحصر في الدول النامية فقط بل تتنافس مع الدول المتقدمة في عملية جلبها وتشجيعها ضمن اقتصادياتها الوطنية.

فعلى سبيل المثال قامت اليابان بتحويل شركة (JETRO) من منظمة تهدف إلى تشجيع الصادرات اليابانية إلى منظمة تهدف إلى اجتذاب الشركات متعددة الجنسيات إليها. كما قامت وزارة التجارة الدولية والصناعة اليابانية بإنشاء مكتب لتعزيز الاستثمار الأجنبي في اليابان وذلك في عام 1984، وكلفته بمسؤولية تقديم المعلومات عن الاستثمار وتقديم التوجيه فيما يتعلق بمسائل الاستثمار، وترتيب عمليات الدخول في الوكالات المحلية ذات الصلة[1].

[1]- مركز الأمم المتحدة لشؤون الشركات عبر الوطنية، مرجع سبق ذكره، ص 384.

## المبحث الثالث: الشركات متعددة الجنسيات كمعبر عن الاستثمار الأجنبي المباشر

الاستثمارات الأجنبية المباشرة والشركات متعددة الجنسيات هي ظواهر اقتصادية ارتبطت بصورة مباشرة بظاهرة تدويل الإنتاج ( Internationalisation de la production ) وهي من الظواهر القديمة، إلا أنها برزت أكثر بعد الحرب العالمية الثانية لاسيما في سنوات الستينات.[1]

إذ ترافق انتشار فروع الشركات متعددة الجنسيات في الخارج مع نمو مدهش للاستثمار الأجنبي المباشر الذي دفع بشكل جوهري الجزء المتراكم منه في الدول المستقبلة في عقد التسعينات. بحيث شكلت الاستثمارات الأجنبية المباشرة لرأس المال أحد الميكانيزمات الأساسية لانتشار الشركات متعددة الجنسيات على المستوى الدولي بشكل مستمر.

ونتيجة للأهمية البالغة لتلك الاستثمارات، احتلت هذه الأخيرة مكانة بارزة في الأدبيات الاقتصادية بشأن الشركات متعددة الجنسيات طيلة العقود الأخيرة، وقد أكدت الاستنتاجات التي توصل إليها المؤتمر الذي ضم اقتصاديين وممثلين لكبار رجال الأعمال من الولايات المتحدة وكندا وأوروبا الغربية واليابان والذي دعت إلى انعقاده منظمة الإتحاد الأطلسي للولايات المتحدة في مارس من عام 1961 على أن " الاستثمارات الدولية المباشرة أصبحت القناة الرئيسية للعلاقات الاقتصادية الدولية، أما الشركة متعددة الجنسيات فهي المعبر الأساسي عن هذه الظاهرة التي لم يسبق لها مثيل..." [2].

فقام العديد من الاقتصاديين وحتى المنظمات الدولية بتحليل العلاقة المتبادلة بين الاستثمارات الأجنبية المباشرة والشركات المتعددة الجنسيات ومن بين هؤلاء نذكر "جون دونيق وريمون فرنون".

إذا ما المقصود بالاستثمار الأجنبي المباشر؟ وما هي خصوصياته التي تميزه عن غيره من أشكال تصدير رأس المال، ولاسيما الاستثمار الأجنبي غير المباشر؟ وأخيرا ما هي مزايا وعيوب هذا الاستثمار؟.

إن تسليط الضوء على هذه المسائل يعني توضيح أكثر للعلاقة المتبادلة بين الشركات متعددة الجنسيات من جهة والاستثمارات الأجنبية المباشرة من جهة أخرى.

---

[1] تدويل الإنتاج: نقل العملية الإنتاجية (جزئيا أو كليا )إلى عدة بلدان تحت تحكم نفس رأس المال.أنظر كذلك: سيد طه بدوي، مرجع سبق ذكره، ص73.

[2] - ميرونوف، " الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات "، الجزائر،ديوان المطبوعات الجامعية،1986، ص91.

## المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

لم يعرف مصطلح الاستثمار الأجنبي قبل الثلاثينات من القرن العشرين إذ كان يطلق عليه مصطلح (الاستثمار الدولي)، وورد أول ذكر للاستثمار المباشر والذي لم يفصل بين الاستثمار المباشر والاستثمار المحفظي* عام 1960، وكانت نظرية الاستثمارات المباشرة أساسا هي نظريات الاستثمارات الرأسمالية المحفظية أو غير المباشرة. أما التحديد الدقيق للمفهومين السابقين فيعود إلى أرثر بلوم فايلد (Arther Bloom Field) الذي حدد مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر والمحفظي في سنة 1968 وميز بين أبعاده.[1]

ورغم المكانة التي تحتلها الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التحليل الاقتصادي الحديث إلا أن الاقتصاديين والهيئات الاقتصادية الدولية لم يتوصلوا إلى إيجاد تعريف موحد لها، لذا سنقوم بعرض أهم التعاريف الواردة من الهيئات الاقتصادية الدولية بالإضافة إلى تعاريف لكتاب اقتصاديين لهم مكانتهم العلمية دوليا.

### أولا: تعاريف خاصة ببعض الهيئات الاقتصادية الدولية

**أ.** تعريف المنظمة العالمية للتجارة (OMC):عرفت الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه "عملية يقوم بها المستثمر المتواجد في بلد ما (البلد الأم) حيث يستعمل أصوله في بلدان أخرى (بلدان مضيفة) مع نية تسييرها".[2]

**ب.** تعريف صندوق النقد الدولي (FMI ): فيعرف الإستثمار الأجنبي المباشر كما يلي: " ذلك الشكل من أشكال الاستثمار الدولي الذي يعكس حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر، وتنطوي المصلحة الدائمة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، بالاضافة إلى تمتع المستثمر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة ".[3]

ووفقا لدليل إعداد إحصاءات ميزان المدفوعات(الطبعة السادسة) الصادر في مارس 2007 عن صندوق النقد الدولي وكذلك طبقا لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) ومنظمة التعاون والتنمية الإقتصادية فيعرف الإستثمار الأجنبي المباشر على أنه " ذلك النوع من أنواع الإستثمار الدولي

---

* الاستثمار المحفظي والذي يسمى بالاستثمار الأجنبي غير المباشر هو تلك الاستثمارات التي يحصل فيها المستثمر على عائد رأسمالي دون أن تكون له السيطرة على المشروع، ودون أن تنقل على إثرها تكنولوجيا و/ أو خبرات ومهارات إنتاج مثلما هو الحال بالنسبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة. وتأخذ الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، أو كما يسميها البعض الاستثمارات المالية شكل الاستثمارات في حافظة الأوراق المالية، بقيام المستثمر بالتعامل في أنواع مختلفة من الأوراق المالية سواء كانت حقوق ملكية أو حقوق دين. وقد يقوم المستثمر نفسه بالعملية الاستثمارية وذلك بالتعامل من خلال بيوت السمسرة، أو قد يقوم بالتعامل على تلك الأدوات من خلال مؤسسات مالية متخصصة مثل صناديق الاستثمار عن طريق شراء الوثائق التي تصدرها.

[1] - سليمان عمر محمد الهادي " الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الوضعي "، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010،ص25.

[2] - Centre de recherche de faculté jean maunet université paris, sud cd économica, 1998, p2.

[3] -Manuel de FMI, édition 1997,p66.

الذي يعكس حصول كيان مقيم في إقتصاد ما (المستثمر المباشر) على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في إقتصاد آخر(مؤسسة الإستثمار المباشر) [1].

**ج.** أما منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (O.C.D.E) فإنها تقدم تعريفين أحدهما أن "الاستثمار الأجنبي هو عبارة عن ذلك الاستثمار القائم على نظرة تحقيق العلاقات الاقتصادية الدائمة مع المؤسسات"، حيث أنه يعطي الفرصة للقيام بالأثر الحقيقي على تسيير هذه المؤسسات، باستعمال الوسائل التالية:[2]

- إنشاء أو توسيع مؤسسة، ملحقة، فرع ... الخ.
- المساهمة في مؤسسة جديدة أو قائمة من قبل.
- اقراض طويل الأجل.

ونشير إلى أن هذا التعريف لا يتحدث إلا على الاستثمار المحقق من قبل غير المقيمين ويعطي هذا التعريف أيضا القروض المادية ذات المدى الطويل (أكثر من 5 سنوات) المقدمة من طرف الشركة الأم لإحدى فروعها في الخارج طبيعة الاستثمار المباشر.

أما التعريف الثاني فيقوم على قاعدة المبررات الإحصائية، بحيث لا يمكن تحقيق حساب مدى توسع الاستثمار الأجنبي المباشر إلا بعد تحديد البلد المستثمر به ويتمثل هذا التعريف فيما يلي: " كل شخص طبيعي، كل مؤسسة عمومية أو خاصة، كل حكومة، كل مجموعة من الأشخاص الطبيعيين اللذين لهم علاقة (ارتباط) فيما بينهم، كل مجموعة من المؤسسات التي تتمتع بالشخصية المعنوية المرتبطة فيما بينها هي عبارة عن مستثمر أجنبي مباشر إذا كانت لديه مؤسسة للاستثمار المباشر ويعني أيضا فرع أو شركة فرعية تقوم بعمليات في بلد آخر غير الذي يقيم به المستثمر الأجنبي" [3].

يتبين من خلال التعريفين السابقين بشكل عام بأن الاستثمار الأجنبي المباشر يتمثل في تلك المشروعات التي يقيمها ويملكها ويديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع أو اشتراكه في رأسمال المشروع بنصيب يبرر له حق الادارة.

### ثانيا: تعاريف الكتاب الاقتصاديين

لقد عرف الكثير من الباحثين الإقتصاديين الاستثمار الأجنبي المباشر، على أنه عبارة عن: "عملية تدفق القروض من قبل الشركة الأم إلى الشركة التابعة لها في الخارج، أو شركة ملكيتها في شركة أخرى على أن لا تقل نسبة التملك في الخارج عن 10% ". [4]

---

[1] - المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية، 2010، الكويت، ص65. على الموقع: www.dhaman.org تاريخ الاطلاع : 08 مارس 2012

[2] (O.C.D.E )definition de déférences détaillés des investissements internationaux, paris, 83, p14.

[3] - (O.C.D.E )definition de déférences détaillés des investissements internationaux, ibid, p14.

[4] - سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص23.

أضاف باركر بأن: " الاستثمار الأجنبي المباشر يشمل أيضا عملية الاندماج والتملك عبر الحدود وقد عرف كذلك بأنه شراء موجودات أجنبية مع امتلاك الحق في إدارتها".

وبذلك يكون الاستثمار الأجنبي المباشر طويل الأمد مع رقابة إدارية يمارسها كيان اقتصادي متوطن ( المستثمر الأجنبي المباشر أو الشركة الأم) في اقتصاد بلد مضيف.[1]

أما الاستثمار الأجنبي المالي (المحفظي) أو غير المباشر فهو يأخذ شكلا من أشكال المحافظ الاستثمارية وليس استثمار بالموجودات، ويتصف هذا الاستثمار بأنه استثمار في الخارج أيضا،ولكن دون رقابة إدارية من قبل المستثمر، ويختلف عن الاستثمار الأجنبي المباشر بما يلي:[2]

- بيئة نظامية مشجعة للاستثمار.
- رقابة حكومية على الأوراق المالية وعمليات التداول.
- إمكانية التنويع الاستثماري.
- كلفة منخفضة نسبيا.

كما يعرف ريموند برتراند ( Raymond Bertrand ) الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه : "مساهمة رأس مال مؤسسة في مؤسسة أخرى وذلك بإنشاء فرع لها بالخارج أو الرفع من رأسمالها، استرجاع مؤسسة أجنبية، تكوين مؤسسة أجنبية رفقة شركاء أجانب...وبأرفع مستوى".[3]

كما يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه " وسيلة تحويل الموارد الحقيقية ورؤوس أموال دولة إلى دولة أخرى وخاصة في الحالة الابتدائية عند إنشاء مؤسسة".[4]

وفي تعريف آخر، يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في " ممارسة المال الأجنبي لنشاط في بلد آخر سواء كان في مجال الصناعة الإستراتيجية أو التحويلية بحيث يرافق هذا النوع من الاستثمار انتقال التكنولوجيا والخبرات التقنية إلى البلد الآخر من خلال ممارسته لسيطرة وإشراف مباشرين على النشاط المعني".[5]

كما تعرف الاستثمارات الأجنبية المباشرة على أنها " امتلاك الأفراد أو المؤسسات غير المقيمين لجزء أو كل الاستثمارات في مشروع معين مع الحق في المشاركة في إدارة هذا المشروع أو السيطرة الكاملة على إدارته، وذلك سعيا وراء ربحا أوفر أو عمالة أرخص أو لفتح أسواق جديدة، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى

[1]- سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص24.
[2]- سليمان عمر محمد الهادي، نفس المرجع، ص24.
[3]- Centre de recherche de faculté, jean maurnet, université paris sud, ed économica,1993,p30.
[4]- فارس فضيل، " الاستثمار الأجنبي المباشر، حالة الجزائر"، رسالة ماجستير، معهد العلوم الاقتصادية، 1998/1997، ص9.
[5]-محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص17،16.

الدول المضيفة وقد يكون هذا المشروع مشروعا للتسويق أو للبيع أو للتصنيع أو أي نوع آخر من النشاط الإنتاجي أو الخدمي."[1]

بالنسبة للعديد من ألأدبيات الاقتصادية عملت على تعريف الاستثمارات الأجنبية بأنها: " الأموال الأجنبية ( حكومات أو أفراد أو شركات) التي تنساب إلى داخل الدولة المضيفة بقصد إقامة مشاريع تملكها الجهة الأجنبية وتأخذ عوائدها بعد دفع نسبة من هذه العوائد، وضمن شروط يتفق عليها مع الدولة المضيفة."[2]

وكذلك بأنها: " تلك الاستثمارات التي تستلزم السيطرة والإشراف على المشروع، حيث يأخذ شكل إنشاء مؤسسة من قبل المستثمر وحده أو بالمشاركة المتساوية أو غير المتساوية، كما أنه يأخذ شكل إعادة شراء كلي أو جزئي لمشروع قائم."[3]

كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر نجد أنه " يحتوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء أو لكل الاستثمارات في مشروع معين، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر المحلي في حالة الاستثمار المشترك أو السيطرة الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الاستثمار، وزيادة على ذلك يمكن أن يقوم المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدولة المضيفة، ويمكننا اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر أنه استثمار طويل الأجل."[4]

فالاستثمار الأجنبي المباشر يشمل على خاصيتين أساسيتين:[5]

**الخاصية الأولى**: تصدير رؤوس الأموال ( من جانب أصحابها بالبلاد المتقدمة إلى البلاد النامية أو العكس).

**الخاصية الثانية**: وجود الرقابة المباشرة من جانب المستثمر الأجنبي على المشروع والجدير بالذكر أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو أكثر أنواع الاستثمار الأجنبي مثارا للجدل والاهتمام نظرا لتعدد واتساع مصادره وآثاره وأشكاله في البلدان المتلقية له.

من التعاريف السابقة نستنتج أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتمثل في تلك الشركات التجارية و فروعها التي يملكها غير الوطنيين في الدولة، ويقومون بإدارتها سواء كانت هذه الملكية كاملة أو بنصيب يكفل السيطرة على إدارة المشروع وتوجيهه. ومن ثم فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يفترض أمرين:

---

[1]- عصام عمر مندور،مرجع سبق ذكره، ص11.

[2]-محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص18.

[3]-محمد عبد العزيز عبد الله عبد، نفس المرجع، ص 18.

[4]- أبو قحف عبد السلام،" اقتصاديات الاستثمار الدولي"، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 1991، ص21.

[5] محمد عبد العزيز عبد الله عبد، نفس المرجع، ص 19.

يتمثل الأول في وجود نشاط تجاري يزاوله المستثمر الأجنبي في الدولة المستقطبة للاستثمار.أما الأمر الثاني فيتمثل في سيطرته على هذا النشاط من خلال ملكيته الكاملة أو الجزئية للمشروع.

وتفضل الشركة المتعددة الجنسية عادة أسلوب الاستثمار الأجنبي المباشر لما يوفره من ملكيتها وسيطرتها على إدارة المشروع الذي تقوم باستغلاله ومن ثم خضوعه للخطة الاقتصادية التي تضعها. خاصة إذا تعلق الأمر باستثمار الثروات الطبيعية كالبترول أو المعادن، أو إذا كانت نفقات هذا الاستثمار قليلة بسبب انخفاض أجور اليد العاملة، أو قلة الضرائب والرسوم الجمركية، أو بسبب وجود منشآت سابقة للشركة في الدولة المضيفة يمكن استعمالها، كالأبنية والمستودعات. وقد تلجأ الشركة متعددة الجنسية إلى أسلوب الاستثمار الأجنبي المباشر بإيعاز من الدولة الأم التي تريد أن تتسرب من ورائها إلى السيطرة الاقتصادية أو السياسية على الدولة المضيفة.[1]

ولا تلجأ الشركة المتعددة الجنسية إلى أسلوب الاستثمار الأجنبي غير المباشر[*] إلا في حالات قليلة. فقد لا يجبر قانون الدولة المضيفة الاستثمار الأجنبي المباشر، ولا يكون أمام الشركة من سبيل لدخول أسواق هذه الدولة سوى الاستثمار غير المباشر رغم رغبتها وتفضيلها للاستثمار المباشر. وقد تكون الظروف السياسية أو الاقتصادية في الدولة المضيفة غير مستقرة ولا تشجع على المخاطرة بنقل رؤوس الأموال إليها.وقد يكون حجم السوق في الدولة المضيفة صغيرا وتكاليف النقل مرتفعة مقارنة بثمن السلع أو صغر حجم الشركة أو انخفاض قدرتها المالية والإدارية والتسويقية اللازمة للاستثمار الأجنبي المباشر. وقد تكون درجة كفاءة الشركة عالية في مجالات البحوث والاختراعات بالمقارنة بالقدرات المالية والإدارية لها.[2]

وقد تلجأ الشركة المتعددة الجنسية إلى أسلوب الاستثمار غير المباشر، على الرغم من توفر فرص الاستثمار المباشر في الدولة المضيفة، للتعرف على مدى ربحية السوق المرتقب واستقراره. فإذا ما تأكدت من ذلك لجأت إلى أسلوب الاستثمار المباشر. وهي الدراسة التي أجراها نيوبولد على واحد وأربعين شركة متعددة الجنسية بريطانية المنشأ إلى أن سبع شركات فقط دخلت أسواق الدولة المضيفة عن طريق الاستثمار المباشر. أما بقية الشركات فقد تدرجت من الاستثمار غير المباشر وانتهت بالاستثمار المباشر وكانت المجموعة الأخيرة أكثر نجاحا وربحا من الأولى.[3]

وتجدر الإشارة إلى الملاحظات التالية بشأن استثمارات الشركات المتعددة الجنسية:[4]

---

[1] - دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص 189.

[*] ويقصد بالاستثمارات الأجنبية غير المباشرة امتلاك الأفراد أو المؤسسات غير المقيمين لبعض الأوراق المالية من أسهم وسندات لمؤسسات وطنية وذلك دون أن يقوم هؤلاء الأفراد بممارسة أي نوع من الرقابة أو المشاركة في تنظيم وإدارة المشروع ولكن لهم الحق في الحصول على عائد الأسهم والسندات المملوكة، هذا ويعتبر هذا الاستثمار قصير الأجل بالمقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر ولذلك يسمى بالنقود الساخنة. أنظر: عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره،ص12.

[2] - عبد السلام ابو قحف، "اقتصاديات الاستثمار الدولي"، مرجع سبق ذكره، ص 164، 165.

[3] - عبد السلام أبو قحف، نفس المرجع، ص 163.

[4] - دريد محمود علي، نفس المرجع، ص 191.

**الملاحظة الأولى**: أن الشركة المتعددة الجنسية قد تجمع بين أسلوبي الاستثمار المباشر وغير المباشر كأن تقوم بإنشاء شركة وليدة لها في الدولة المضيفة وتبرم معها في الوقت نفسه عقودا لنقل التكنولوجيا أو تقديم المعونة الفنية.

**الملاحظة الثانية**: إن اختيار الشركة المتعددة الجنسية لإحدى صور الاستثمار يتوقف على عوامل كثيرة أهمها:

- **أ.** مناخ الاستثمار القانوني والسياسي والاقتصادي والثقافي في الدولة المضيفة.
- **ب.** مدى ربحية السوق.
- **ج.** متطلبات الاستثمار في ضوء قدرة الشركة المالية والفنية والإدارية والبشرية.
- **د.** الخبرة السابقة للشركة في الأسواق الأجنبية.
- **ه.** عدد الأسواق التي تخدمها الشركة أو تتواجد فيها بشكل مباشر أو غير مباشر.
- **و.** الضغوط التي تمارسها الدولة الأم على الشركة إضافة إلى درجة المنافسة في السوق المحلي.
- **ز.** مدى أهمية تحكم الشركة في إدارة شركاتها الوليدة في الدولة المضيفة.

مما سبق فأن الاستثمار الأجنبي أيا كانت صورته، سواء كان استثمارا مباشرا أو غير مباشر يجب أن يخضع لتنظيم قانوني دقيق وشامل تضعه الدولة المضيفة، سواء ورد هذا التنظيم في قانون الشركات متعددة الجنسيات أو قانون الاستثمار أو الأنظمة والتعليمات الصادرة بموجبه. ذلك أن الدول المضيفة تتعامل في حالة الاستثمار الأجنبي مع رأسمال أجنبي قادم إليها، ولا تتحقق الفائدة المطلوبة من رأس المال هذا إلا بتنظيمه وتوجيهه إلى الأنشطة الاقتصادية التي ينبغي أن يعمل فيها، وإخضاعه إلى رقابة محكمة تكفل عدم إضراره بالاقتصاد الوطني للدولة المضيفة وإحاطته بجملة من الضمانات القانونية ومنحه بعض المزايا القانونية بغية تشجيعه على الاستثمار في الدول المضيفة.[1]

ويبقى الاستثمار الأجنبي المباشر الشكل المفضل للمستثمرين الأجانب الذين يستثمرون أموالهم في الخارج، إذ يتيح لهم السيطرة الفعلية على المشروعات الاشتثمارية وذلك مع تعدد أشكاله تبعا لاختلاف وتباين الطريقة أو الكيفية التي يحول ويوطن من خلالها رأس المال الأجنبي في بلد غير بلده الأصلي.

## المطلب الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

يقسم الاقتصاديون الاستثمار الأجنبي المباشر إلى عدة أشكال من أهمها:

- الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك.
- الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي.

---

[1] قادري عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 30،33.

بحيث غالبا ما يتم الاستثمار الأجنبي المباشر إما عن طريق الشركات ذات النشاط العالمي التي تفضل الإنفراد بملكية وإدارة المشروع، وإما في صورة مشروع مشترك مع الدولة المضيفة أو مواطنيها.[1]

## أولا: الاستثمار الأجنبي المشترك:

يرى كولد (Kolde) أن الاستثمار الأجنبي المشترك هو أحد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان أو شخصيتان معنويتان أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة والمشاركة هنا لا تقتصر على الحصة في رأس المال بل تمتد أيضا إلى الإدارة والخبرة وبراءات الاختراع أو العلاقات التجارية...الخ.[2]

أما تيرسترا (terpstra) فيرى أن الاستثمار المشترك يحتوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دولة أجنبية، ويكون أحد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تمارس حقا كافيا في إدارة المشروع أو العمليات الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه.[3]

ويقترح ليفنجستون في هذا الشأن أنه في حالة اشتراك طرف أجنبي أو أكثر مع طرف محلي أو وطني، سواء كانت شركة وطنية قائمة أو غير ذلك للقيام بإنتاج سلعة جديدة أو قديمة أو تنمية سوق أو أي نشاط إنتاجي آخر سواء كانت المشاركة في رأس المال أو بالتكنولوجيا فإن هذا يعتبر استثمارا مشتركا...وهذا النوع من الاستثمار يعتبر أكثر تميزا من اتفاقيات أو ترخيص الإنتاج حيث يتيح للطرف الأجنبي المشاركة في إدارة المشروع.[4]

ويتم تحديد الشكل القانوني للمشروع المشترك بالنظر إلى انتماء المساهمين فيه. إما إلى القطاع العام وإما إلى القطاع الخاص فإذا كان جميع المساهمين في المشروع الأجانب والوطنيون ينتمون إلى القطاع الخاص يأخذ المشروع عندئذ شكل الوطنية العادية، التي تنص عليها قوانين البلد المضيف، فإذا لم يوجد نص في قوانين البلد المضيف يحدد الشكل القانوني الذي يجب أن تأخذه المشروعات المشتركة يكون للمساهمين حينئذ حرية تحديد الشكل القانوني الذي يرونه مناسبا لمشروعهم وكذلك إذا كانت الحكومة أو إحدى الهيئات العامة هي التي تشارك الأجنبي في رأسمال المشروع فإن هذا المشروع يأخذ في الغالب شكل الشركة الوطنية العادية التي تتمتع بجنسية الدولة المضيفة ولكنها تتميز عن الشركات الوطنية الأخرى بأحكام خاصة كما تمنح إعفاءات أو امتيازات معينة لا تشاركها فيها الشركات الأخيرة.

---

[1] صفوت أحمد عبد الحفيظ، "دور الاستثمار الأجنبي"، دار المطبوعات، الإسكندرية، مصر، 2005، ص36.

[2] -Charles oman, « les nouvelles formes d'investissement dans les p.v.d », paris,O.C.D.E. 1984,p154 .
أنظر كذلك : عبد السلام أبو قحف،" الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2003، ص15.

[3] - عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص 13.

[4] - عبد السلام أبو قحف،" الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية"، مرجع سبق ذكره، ص16.

وفي حالة كون المستثمر الأجنبي المشترك مع الحكومة المحلية، هيئة عامة تابعة لحكومة أجنبية أو الحكومة الأجنبية ذاتها لا نكون في هذه الحالة بصدد مشروع مشترك، وإنما بصدد مشروع دولي عام. لأنه في المشروع المشترك نحن أمام مشروع ينشأ نتيجة اتفاق بين حكومة أو مستثمر محلي أو أكثر من جهة ومستثمر أجنبي أو أكثر من جهة أخرى. ويشترك بموجبه الطرفان في تمويل المشروع المقام في إقليم الطرف الأول، أو يستقل الطرف الأول بملكية المشروع ويتولى الطرف الثاني خدمات الإدارة والتوزيع وما إليها.

وإما في المشروع الدولي العام فنحن أمام مشروع يشترك في إنشائه دولتان أو أكثر بقصد ممارسته نشاط اقتصادي ويتفق الأطراف على الشكل القانوني الذي يأخذه هذا المشروع، فقد يأخذ شكل شركة وطنية ذات نظام دولي أو شبه دولي أي تتمتع الشركة بجنسية إحدى الدول الأطراف على أن تخضع للأحكام الواردة في الاتفاق الدولي.[1]

ومنه يمكن اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك اتفاقا بين طرفين أحدهما وطني والآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل دولة الطرف المضيف والمشاركة في المشروع المشترك، يمكن أن تتم من خلال تقديم كل منهما لرأس مال أو تكنولوجيا أو العمل أو الخبرة والمعرفة والمعلومات أو المعرفة التسويقية أو تقديم السوق، ولكن في جميع الحالات لابد أن يكون لكل طرف الحق في المشاركة في إدارة المشروع.

وللاستثمار المشترك مزايا وعيوب بالنسبة للدول المضيفة وبالنسبة للشركات متعددة الجنسيات.

## 1- مزايا وعيوب الاستثمار المشترك من وجهة نظر الدول المضيفة:

للإستثمار الأجنبي المباشر المشترك في الدول المضيفة مجموعة من المزايا التي تأثر إيجابيا على هذه الدول، كما أن له عيوبا يكون لها تأثير سلبي عليها.

### 1-1 مزايا الإستثمار المشترك من وجهة نظر الدول المضيفة:

يحقق هذا النوع من الاستثمار بالنسبة للدول المضيفة ما يلي:

- المساهمة في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية والقدرة التكنولوجية وهنا تلعب الشركات متعددة الجنسيات دورا فعالا في عملية نقل التكنولوجيا.[2] ورؤوس الأموال إلى الدول المضيفة وخلق فرص عمل جديدة بالإضافة إلى تحسين وضعية ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير أو الحد من الاستيراد.[3]

---

[1]- صفوت أحمد عبد الحفيظ، مرجع سبق ذكره، ص 42، 43.

[2] Bernard Bonin, "la firme plurinationale comme véhicule de transmission internationale de technologie", revue actualité éonomique, N°4 janvier – mars,1971,p707.

[3]- أحمد دبيش، "إشكالية التنمية والإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر"، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 2010-2011، ص252.

- إن رأس المال الأجنبي لن ينفرد وحده باتخاذ قرارات الإدارة والتشغيل لأن ملكية العنصر الوطني في رأسمال الشركة سوف تعطيه حق الاشتراك في الإدارة والإطلاع على كافة القرارات في الشركة فيكتسب بذلك المستثمر الوطني الخبرة الإدارية والفنية، ومن جهة أخرى فإن الدول المضيفة تضمن بمشاركة العنصر الوطني في الإدارة عدم اتخاذ الشركة قرارات سرية تضر بمصالحها الاقتصادية، كما تضمن أيضا عدم قيام دولة المستثمر باتخاذ هذه الشركات الأجنبية مركزا للتجسس ولجمع المعلومات الإستراتيجية.[1]
- يفتح الاستثمار المشترك أمام الدول المضيفة الاستفادة من العائد المرتفع الذي تحققه الاستثمارات الأجنبية، فالمستثمر الأجنبي لا يتخذ أي قرار بالاستثمار إلا بعد إجراء سلسلة من الدراسات والتحليلات بقصد التأكد من جدوى هذه الاستثمارات، وكذلك فإنه يوفر كافة الظروف المؤدية لهذه الأرباح مثل التكنولوجيا المتقدمة والإدارة الفنية وأنظمة التسويق المتطورة فضلا على العلاقات والمصالح في الأسواق الخارجية.[2]
- تنمية القدرات بالنسبة للمديرين الوطنيين وخلق علاقات تكامل اقتصادية مع النشاطات الاقتصادية والخدمية المختلفة بالدول النامية.[3]
- إنه عن طريق المشاركة بين المستثمر الأجنبي ورأس المال الوطني يمكن للدولة المضيفة أن تمارس دورا مهما في الرقابة على الاستثمار الأجنبي الخاص والحصول على الخبرة الاجنبية مع السيطرة الوطنية في الوقت نفسه على مصادر الثروة الطبيعية في البلاد.[4]

## 1- 2 عيوب الإستثمار المشترك من وجهة نظر الدول المضيفة:

- إن تحقيق المنافع السالفة الذكر وغيرها يتوقف على مدى قدرة الاقتصاد الوطني على توفير القدرات الفنية والإدارية والمالية التي تشارك المستثمر الأجنبي في رسم السياسات الاستثمارية للمشروع.[5]
- صغر حجم المشاريع المشتركة نظرا لاحتمال انخفاض القدرة المالية للمستثمر الوطني، الأمر الذي ينشأ عنه تقليل إسهامات هذا المشروع في تحقيق الأهداف المنشودة للدول المضيفة من جراء هذه المشاركة مثل زيادة فرص التوظيف والتحديث التكنولوجي...الخ.[6]

---

[1] صفوت احمد عبد الحفيظ، مرجع سبق ذكره، ص 44.
[2] - محمد عبد العزيز عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص39.
[3] -عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص14.
[4] - صفوت أحمد عبد الحفيظ، نفس المرجع ، ص 44.
[5] - محمد عبد العزيز عبد الله عبد، نفس المرجع ، ص40.
[6] - محمد عبد العزيز عبد الله عبد، نفس المرجع، ص40.

- إن مساهمة مشروعات الاستثمار المشترك في تحقيق أهداف الدولة المضيفة بتوفير العملات الأجنبية وتحسين وضعية ميزان المدفوعات وغيرها من الأهداف المنشودة أقل كثيرا بالمقارنة بمشروعات الاستثمار المملوكة ملكية مطلقة للمستثمر الأجنبي.

## 2- مزايا وعيوب الاستثمار المشترك من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات:

إن للشركات متعددة الجنسيات مزايا* وعيوب وراء إستثماراتها المشتركة في البلد المضيف. وفيما يلي عرض للمزايا والعيوب لهذا النوع من الإستثمار.

### 1-2 مزايا الاستثمار المشترك من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات:

- يساعد الاستثمار المشترك في حالة نجاحه في تسهيل حصول الشركة على موافقة الدول المضيفة على إنشاء وتملك مشروعات استثمارية تملكا مطلقا.[1]
- يعتبر الاستثمار المشترك أكثر أشكال الاستثمار تفضيلا لدى الشركة في حالة عدم سماح الحكومة المضيفة لهذه الشركة بالتملك المطلق لمشروع الاستثمار خاصة في بعض أنواع مجالات النشاط الاقتصادي كالزراعة أو البترول أو صناعة الكهرباء أو التعدين أي أنه في حالة وجود قيود وعوائق على تملك المستثمر الأجنبي تملكا كاملا لمشروع الاستثمار يعتبر الاستثمار المشترك أفضل الأشكال التي تحقق للشركة قدرا من التحكم والرقابة على أنشطتها وتحقيق قدر مقبول من الأرباح.[2]
- يفضل الاستثمار المشترك في حالة عدم توافر الموارد المالية والبشرية والمعرفة التسويقية الخاصة بالسوق الأجنبي لدى الشركة المتعددة الجنسيات اللازمة للاستغلال الكامل للسوق الاجنبي المعين.
- يساعد هذا الشكل من أشكال الاستثمار على سرعة التعرف على طبيعة السوق المضيف وإنشاء قنوات للتوزيع وحماية مصادر المواد الخام والأولية للشركة الأم.
- الاستثمار المشترك يساعد على تخفيض الأخطار غير التجارية مثل التأميم والمصادرة.
- الاستثمار المشترك يساعد على تذليل الكثير من الصعوبات والمشاكل البيروقراطية أمام الطرف الأجنبي خاصة إذا كان الطرف الوطني هو الحكومة أو إحدى الشخصيات المعنوية العامة( شركة تابعة للقطاع العام أو بنك حكومي).[3]

---

* تأخذ الشركات الأجنبية عائدا ماديا معينا يمثل مصدر دخل مصادر الشركة الأجنبية في حال سماحها للمستثمر المحلي باستخدام براءة الاختراع أو الخبرة الفنية للمجال التي تعمل به في اتفاقيات وتراخيص الإنتاج.أو بدل أتعاب في حالة إدارة هذا المستثمر لكل أو جزء من العمليات والأنشطة الوظيفية الخاصة بمشروع استثماري معين في الدول المضيفة.أنظر: عبد السلام أبو قحف، "اقتصاديات الاستثمار الدولي"، مرجع سبق ذكره، ص387.

[1]- عبد السلام أبو قحف،" الاشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الاجنبية"، مرجع سبق ذكره، ص 18، 20.

[2]- محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص40.

[3] محمد عبد العزيز عبد الله عبد، نفس المرجع ، ص41.

- الاستثمار المشترك وسيلة للتغلب على القيود التجارية والجمركية المفروضة بالدول المضيفة وبالتالي تسهيل عملية دخول أسواقها من خلال الإنتاج المباشر بدلا من التصدير أو الولاء.[1]
- الاستثمار المشترك يساعد على مهمة الطرف الأجنبي للحصول على القروض المحلية والحصول على الموارد الخام والأولية واللازمة للشركة الأم.[2]
- إن وجود طرف وطني في مشروع الاستثمار يسهل أمام الشركة متعددة الجنسيات حل المشكلات الخاصة باللغة والعلاقات المالية والإنسانية وغيرها من المشكلات الاجتماعية والثقافية الأخرى التي تواجه إنجاز كافة الأنشطة الوظيفية للشركة المعنية.

## 2-2 عيوب الاستثمار المشترك من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات:

وبخصوص العيوب من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات فيمكن ذكر ما يلي:[3]

- احتمال نشوء تعارض في المصالح بين طرفي الاستثمار المحلي والأجنبي مثل: إصرار الطرف الوطني على المساهمة بنسبة معينة من رأس المال الاستثماري قد لا تتفق وأهداف الطرف الأجنبي كتلك التي تتصل بالرقابة على النشاط وإدارته، الأمر الذي ينشأ عنه خلق مشكلات تؤثر على الإنجاز الوظيفي للمشروع سواء في مجال التسويق أو الإنتاج أو إدارة القوى العاملة أو التمويل وغيرها.
- ارتفاع درجة الخطر التجاري الناشئة عن احتمال محاولة الطرف الوطني إقصاء الطرف الأجنبي بعد فترة زمنية معينة، وهذا يتنافى مع أهداف المستثمر الأجنبي في البقاء والنمو والاستمرار في السوق المعني.
- إن انخفاض قدرات المستثمر الوطني المالية، والفنية قد تؤثر سلبيا على فعالية المشروع الاستثماري في تحقيق أهداف طويلة الأجل وأخرى قصيرة الأجل.
- إلزام الطرف الأجنبي بقبول شروط وقيود صارمة على التوظيف والتصدير وتحويل الأرباح إلى الخارج، خاصة عندما يكون الطرف الوطني ممثلا بالحكومة.

## ثانيا: الاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي

تمثل مشروعات الاستثمار المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أكثر أنواع الاستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسيات.[4]

ويرجع هذا إلى عدد من الأسباب ستتضح فيما بعد، وتجدر الإشارة إلى أن هذه المشروعات تتمثل في قيام الشركات متعددة الجنسيات بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدولة المضيفة.

---

[1] - عبد السلام أبو قحف،" الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية"، مرجع سبق ذكره، ص 18، 20.
[2] - محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص41.
[3] - محمد عبد العزيز عبد الله عبد، نفس المرجع، ص 42.أنظر كذلك :عبد السلام أبو قحف، مرجع سبق ذكره، ص 18،20.
[4] - أحمد دبيش، مرجع سبق ذكره، ص 253.

وإذا كان هذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي أكثر تفضيلا عند الشركات متعددة الجنسيات نجد أن الكثير من الدول النامية المضيفة تتردد كثيرا (بل ترفض في معظم الأحيان) في التصريح لهذه الشركات بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار. ويعتبر الخوف من التبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية على الصعيدين المحلي والدولي وكذلك الحذر من احتمالات سيادة حالة احتكار الشركات متعددة الجنسيات لأسواق الدول النامية، من بين أهم الأسباب الكامنة وراء عدم تفضيل كثير من الدول النامية للاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي.

ومع افتراض قبول هذه الأسباب المذكورة يجدر بالذكر أن الممارسات العملية والدلائل العملية تشير إلى أن بعض الدول في شرق آسيا ( كوريا الجنوبية وسنغافورة وتايوان ) وأمريكا اللاتينية (كالبرازيل والمكسيك ) بل وفي إفريقيا أيضا تمنح فرصا للشركات المتعددة الجنسيات بتملك فروعها تملكا كامل في هذه الدول كوسيلة لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية والكثير من مجالات النشاط الاقتصادي. كما أنه حتى الآن لا توجد دلائل عملية كافية لتأييد حالة التردد والخوف لدى الدول النامية الأخرى بشأن الآثار السياسية والاقتصادية السلبية الناجمة عن هذا الشكل من الاستثمارات الأجنبية.

يضاف إلى ما سبق أن المنطق يقول أن الوجود الأجنبي قائم بآثاره السياسية والاقتصادية طالما سمحت هذه الدول بدخول الاستثمارات سواء كان هذا على شكل استثمارات مشتركة أو عقود بالترخيص لإنتاج سلعة معينة أو عقود واتفاقيات للإدارة أو خلاف ذلك. فالإختلاف فقط يكمن في الدرجة وليس في النوع سواء نوع الاستثمار وشكله أو الآثار السياسية والاقتصادية والاجتماعية المتوقعة أو المترتبة على التواجد الأجنبي. بل أنه من خلال وضع عدد من الضوابط والنظم والتوجيه الجيد للاستثمارات الأجنبية من الممكن تخفيف حدة الآثار السلبية أي كان نوعها بالإضافة إلى تعظيم العوائد المتوقعة لهذه الدول من وراء الاستثمارات الأجنبية.

وللاستثمارات الأجنبية المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي كذلك مزايا وعيوب لكل من الدول المضيفة لها وللشركات المتعددة الجنسيات.

## 1- مزايا وعيوب الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي من وجهة نظر الدول المضيفة:

للإستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي في الدول المضيفة مجموعة من المزايا، كما أن له عيوب يمكن ذكرها فيما يلي:

### 1-1 مزايا الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي من وجهة نظر الدول المضيفة:

من بين مزايا الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي بالنسبة للدول المضيفة ما يلي:[1]

- تعظيم العوائد المتوقعة لهذه الدول من وراء الاستثمارات الأجنبية.
- زيادة حجم تدفقات النقد، رأس المال الأجنبي إلى الدول المضيفة.
- يساهم كبر حجم المشروع في إشباع حاجات المجتمع المحلي من السلع والخدمات المختلفة مع احتمالات وجود فائض للتصدير أو تقليل الواردات مما يترتب عليه تحسين وضعية ميزان مدفوعات البلد المضيف.
- المساهمة البناءة في التحديث التكنولوجي بالمقارنة بالأشكال الأخرى سواء المباشر منها أو غير المباشر من خلال وجود جهاز يقوم باختيار التكنولوجيا التي تتناسب والسوق المحلي بغرض تحقيق الناتج الأمثل والربح الأفضل.
- خلق فرص العمل سواء في مراحل التأسيس والبناء أو في مراحل التشغيل.

### 2-1 عيوب الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي من وجهة نظر الدول المضيفة:

أما من ناحية العيوب فإن الدول المضيفة وخاصة النامية منها تخشى من أخطار الاحتكار والتبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية سلبية على المستوى المحلي والدولي في حالة ظهور رأي يتعارض مع مصالح الشركات المعنية.[2]

## 2- مزايا وعيوب الاستثمار المملوك بالكامل من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات:

إن للشركات متعددة الجنسيات مزايا وعيوب وراء إستثماراتها المملوكة بالكامل في البلد المضيف. وفيما يلي عرض للمزايا والعيوب لهذا النوع من الإستثمار.

### 1-2: مزايا الاستثمار المملوك بالكامل من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات:

من أبرز المزايا التي يمكن أن تتحقق للشركات متعددة الجنسيات ما يلي:[3]

---

[1] محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص 43،44.

[2] محمد عبد العزيز عبد الله عبد، نفس المرجع ، ص44.

[3] عبد السلام أبو قحف،" الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية"، مرجع سبق ذكره،ص 23،24.

- توافر الحرية الكاملة في الإدارة والتحكم في النشاط الإنتاجي وسياسات الأعمال المرتبطة بمختلف أوجه النشاط الوظيفي للشركة ( تسويقية وإنتاجية ومالية والسياسات الخاصة بالموارد البشرية).
- كبر حجم الأرباح المتوقع الحصول عليها والتي ينجم الجزء الكبير منها من انخفاض تكلفة مدخلات أو عوامل الإنتاج بأنواعها المختلفة في الدول النامية.
- يساعد التملك المطلق لمشروع الاستثمار في التغلب على المشكلات الناجمة في الأشكال الأخرى للاستثمار الأجنبي مثل التراخيص والتوكيلات والاستثمار المشترك وعقود الإدارة وغيرها.
- يساعد التملك المطلق لمشروع الاستثمار في التغلب على القيود التجارية والجمركية التي تضعها الدول المضيفة على الواردات.
- إذا استطاعت الشركة متعددة الجنسيات أن تبني صورة ذهنية جيدة ومقبولة لدى الجمهور في الدولة المضيفة فمن المحتمل جدا أن تصبح مهمة فرع الشركة لهذه الدولة سهلة للغاية فيما يختص بتنفيذ سياسات التوسع والتسويق وغيرها من سياسات الأعمال، بالإضافة إلى سهولة حصولها على التسهيلات المختلفة والضمانات اللازمة لتنفيذ أنشطتها خاصة ما يرتبط بالحصول على المواد الخام المحلية أو المستوردة والإجراءات البيروقراطية المتعلقة بها.

### 2-2 عيوب الاستثمار المملوك بالكامل من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات:

أما بخصوص العيوب المرتبطة بالاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، فيمكن القول بأن الأخطار غير التجارية مثل التأميم ومصادرة والتصفية الجبرية أو التدمير الناجمة عن عدم الاستقرار السياسي أو الاجتماعي أو الحروب في الدول المضيفة، النامية تعتبر من أكبر العوامل إثارة لقلق الشركات متعددة الجنسيات العاملة بهذه الدول وبصفة خاصة إذا كانت الاستثمارات تقع في إطار ما يمكن أن يطلق عليه الأنشطة والصناعات الإستراتيجية أو الحساسة مثل صناعة البترول والأسلحة والأدوية...الخ، ويضاف إلى ذلك أن هذا النوع من الاستثمارات يحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة بالمقارنة بالنوع الأول.[1]

[1] عبد السلام أبو قحف، مرجع سبق ذكره، ص24.

ويمكن تلخيص المزايا والعيوب التي تنتج عن الاستثمار الأجنبي المباشر بصفة عامة على المديين (المدى القصير والمدى الطويل) من خلال الجدول الموالي:[1]

**جدول رقم(05): مزايا وعيوب الإستثمار الأجنبي المباشر في البلد المستقبل والبلد المستثمر (على المديين الطويل والقصير).**

| البلد المستقبل | | البلد المستثمر | |
|---|---|---|---|
| **مزايا** | **عيوب** | **مزايا** | **عيوب** |
| -دخول رؤوس الأموال على المدى القصير<br>-رفع القدرة الإنتاجية والاستثمارية<br>-تحسين ميزان المدفوعات على المدى القصير<br>-خلق مناصب عمل جديدة<br>-الاستفادة من طرق التسيير العملية ومن بعض التكنولوجيات بصورة نسبية | -خروج أموال في شكل أرباح وعوائد على المدى المتوسط والطويل<br>-اختلال ميزان المدفوعات كنتيجة لما سبق<br>-استغلال طاقة العمل وتحويلها لصالح الأجنبي<br>-تحويل الموارد المالية المحلية إلى الخارج<br>-خطر المراقبة الأجنبية بالسيطرة على الاقتصاد الوطني والتدخل في المجالات المرتبطة بالسيادة الوطنية<br>-مسخ ثقافي وتلويث الطبيعة بنفايات الصناعات | -زيادة الحاجة للادخار<br>-دخول رؤوس الأموال على المدى المتوسط والطويل في شكل عوائد وأرباح...<br>-تحسين ميزان المدفوعات على المدى المتوسط والطويل<br>-استغلال المواد الأولية<br>-استغلال اليد العاملة الرخيصة<br>-استغلال المساحات الوطنية والأجواء | -خروج رؤوس الأموال على المدى القصير<br>-التأثير على ميزان المدفوعات على المدى القصير<br>-خفض من فرص التصدير<br>-ضياع فرص العمل في السوق المحلي<br>-نقل الإنتاج في الخارج |

**المصدر:** فريد يبالة "الشركات المتعددة الجنسية في البلدان النامية علاقات ،أثار، مواقف"، رسالة ماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 1996، ص53.

## ثالثا: أشكال أخرى للاستثمار الأجنبي المباشر

إضافة إلى الأشكال الأساسية للإستثمار الأجنبي المباشر، هناك أشكال أخرى لهذا الإستثمار يمكن ذكر البعض منها فيما يلي:[2]

### 1. الاستثمار في المناطق الحرة:

تسمى المناطق الحرة هنا بجزر الاستثمار الأجنبي حيث يكون الاستثمار الأجنبي هنا بعيدا عن الخضوع لقوانين الدولة المضيفة ويعمل من خلال قوانين خاصة منظمة له، تنظيم عملية إنشاء المشروعات الاستثمارية في المناطق الحرة ويتمتع بإعفاء كامل من كافة الرسوم والضرائب المفروضة

---

1 فريد يبالة، " الشركات المتعددة الجنسية في البلدان النامية علاقات، آثار ، مواقف"، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر،1996، ص53.

2 عبد المطلب عبد الحميد، " العولمة الاقتصادية، منظماتها، شركاتها، تداعياتها"، دار الجامعية، مصر،2006،ص 184-185.

على المشروعات الاستثمارية في داخل الدولة المضيفة وهو اتجاه محبذ أيضا في ظل العولمة الاقتصادية.[1]

## 2- مشروعات الاستثمار القائمة على التجميع:

وتأخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين طرف أجنبي وآخر وطني سواء عام أو خاص يقوم الطرف الأجنبي من خلالها بتوفير مكونات منتج معين ولتكن سيارة أو حاسب آلي على أن يقوم الطرف الوطني بتجميعها لتصبح منتجا نهائيا.[2]

وقد تحتوي مشروعات التجميع على الاستثمار المشترك أو شكل لا تملك الكامل للمشروع الاستثماري من جانب الطرف الأجنبي.

## 3- الاستثمار في مشروعات البنية الأساسية المحولة (B.O.T)*

وهو ما يعرف بالاستثمار الأجنبي المباشر في شكل عقود امتياز تكون لمدة معينة تتراوح ما بين 20 و50 عاما وقد ازدادت تدفقات الاستثمار الأجنبي في هذا النوع من المشروعات مع تزايد الاتجاه إلى العولمة الاقتصادية وتغير دور الدولة في النشاط الاقتصادي وحاجة الدول النامية على وجه الخصوص إلى سد فجوة الموارد المحلية من خلال زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي حتى لو تم ذلك في مجال البنية الأساسية، مثل بناء محطات الكهرباء أو المطارات أو الطرق أو استغلالها لمدة معينة بناء على عقد معين بين الحكومات المضيفة وهذا النوع من الاستثمار، على أن يعود المشروع في نهاية عقد الامتياز إلى المجتمع أو الحكومة فيما يعرف بعائلة (B.0.T)[3]

كما أن هناك صور أخرى للاستثمار الأجنبي المباشر:

## 1- إنشاء مؤسسة أو فرع:

يعتبر هذا النوع من الأشكال الكلاسيكية التي ظهرت بعد الحرب العالمية الثانية واستمرت إلى غاية سنوات السبعينات وبداية الثمانينات من القرن الماضي وحديثنا عن هذا النوع يقودنا مباشرة إلى الشركات متعددة الجنسيات حيث كانت تعبر وبحق عن الاستثمار الأجنبي المباشر للدول الصناعية، هذه الأخيرة التي تملك قوة المال والتكنولوجيا وبالتالي قوة القرار الاقتصادي وحتى السياسي..الخ.

والمهم هنا أن هذا النوع من المؤسسات الجديدة أو الفروع الجديدة له قوة التحكم في المجالين التقني والمالي من حيث اختيار الوسائل، الإنتاج، اليد العاملة، التوزيع، الأسواق الخارجية والمحلية

---

[1] - عبد المطلب عبد الحميد، "العولمة الاقتصادية،منظماتها، شركاتها،تداعياتها"، الدار الجامعية، مصر،2006،ص 184،185.

[2] عبد المطلب عبد الحميد ، نفس المرجع،ص 185.

* يشير مصطلح (B.O.T) إلى تلك المشروعات الاستثمارية وخاصة في مجال البنية الأساسية كالمطارات ومحطات الكهرباء وتعمل بنظام البناء- التشغيل ثم التحويل أي يقوم المستثمر الأجنبي بالبناء للمشروع ثم تشغيله على أن يحول إلى المجتمع أو الدولة المضيفة بعد انتهاء مدة عقد الامتياز الذي يتراوح ما بين 20 و 50 عاما.

[3] - عبد المطلب عبد الحميد، نفس المرجع ،ص185.

وهكذا فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يترجم أحيانا على أنه شكل من أشكال تحويل الوسائل الصناعية وتغيير أسلوب وعلاقات العمل،مما يسمح بتأهيل المؤسسة المحلية والتي تتميز بعدم الفعالية والضعف في التكنولوجيا إلى مؤسسة منافسة وهذا بفضل تقنيات التسيير الحديثة والتكنولوجيا المتطورة.

في حين اللجوء إلى إنشاء الفرع، يؤدي إلى أن تكريس المؤسسة اختيارها، لتؤكد وجودها دوليا في المجالات التجارية كالتسويق مثلا وفي مجال إنتاج السلع والخدمات وهذا يتطلب منها تجنيس منتجاتها وتكييفها دوليا مع استبعاد كلي للعراقيل التي قد تعيق ذلك كالأعباء الضريبية والجمركية وغيرها.[1]

كما أنه توجد صور أخرى للاستثمار الأجنبي المباشر تتعلق بتدويل الإنتاج والتعاون الدولي تتميز بمرونة أكثر وبصعوبات أقل اتجاه المستثمر الأجنبي مثل الشركات المختلطة، والعقود البسيطة للمعالجة الفرعية والإعفاء والتنازل...الخ.وسنأتي على ذكر أهمها فيما يلي:[2]

1. **التراخيص:** التي تكمن في الاتفاقات والتي بموجبها تسمح المؤسسات الأجنبية والمالكة للشهادات والترخيصات بالتنازل عنها للمؤسسة المحلية كحق اكتساب واستعمال التكنولوجيا أو براءة الاختراع أو حقوق الملكية لعلامات المنتج...الخ، في مقابل عائد مادي معين، ولعل شركة بيبسي كولا أو كوكا كولا خير مثال على ذلك.
2. **المناولة من الباطن:** ويعني اتفاق يحصل بين مؤسستين أحداهما تصدر الأمر والثانية تنتج من الباطن وبالتالي يترتب على ذلك، أن المؤسسة المصدرة للأمر تفوض المؤسسة الثانية للقيام بجزء من الإنتاج أو كله عوضا أن تقوم هي بنفسها، لكن مع بقاء المؤسسة الأولى هي المسؤولة تجاه زبائنها.

وتكون المناولة من الباطن على شكلين:

**الشكل الصناعي:** إذا كان يهتم بتصنيع أو تحويل المركبات، بعدها يتم تجميعها بصفة نهائية في مصنع المؤسسة المصدرة للأمر.

**الشكل التجاري:** في حالة الاهتمام بصناعة المنتجات التامة والتي يتم تصريفها مع مراعاة وضع علامة المؤسسة المصدرة للأمر.

وهكذا فإن المناولة من الباطن يمنح المؤسسة المصدرة للأمر عدة امتيازات أهمها:

- انخفاض مستوى تكاليف الإنتاج وخاصة الأجور.
- إعادة التركيز على النشاطات الرئيسية.
- الاستقلالية المالية الحسنة.

---

[1] -فارس فضيل، مرجع سبق ذكره،ص27.

[2] - عبد الرحمان تومي ،"واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر1980 - 2009 "، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، أكتوبر 2006، ص51.

3. **عقود التسيير:** ونعني بذلك تعاقد مؤسستين الأولى أجنبية والثانية محلية على أن المؤسسة الأجنبية تؤمن تسيير المؤسسة المحلية أو إنجاز مشروع معين وذلك لفترة محددة وعند انتهائها تحول القدرات إلى الشركاء المحليين حتى يتسنى لهم تحقيق انطلاقة فعلية لمؤسساتهم ومشاريعهم.

4. **العقود المبرمة في مجال البترول أو التعدين:** تقوم المؤسسة الأجنبية هنا بدور المنفذ لعمليات الاستكشاف والتنقيب وحتى التنفيذ الفني للإنتاج وذلك لصالح المؤسسات المحلية التي تبقى تتمتع بمزايا الملكية والإدارة العليا.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن هذه العقود لا تقتصر فقط على البترول بل تتعداه إلى عمليات استخراج المعادن.

5. **أشكال أخرى:** تتمثل في إعادة استثمار الأرباح غير الموزعة أو إنشاء شركة أجنبية جديدة بمساهمة رؤوس الأموال المملوكة من قبل الشركاء الأجانب...الخ.

6. **إتفاقيات المشروعات، عمليات تسليم المفتاح:** بموجب عقد أو إتفاق يتم بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني يقوم الأول بإقامة المشروع الإستثماري والإشراف عليه حتى بداية التشغيل، وما أن يصل المشروع إلى مرحلة التشغيل يتم تسليمه إلى الطرف الثاني. [1]

7. **عقود التصنيع وعقود الإدارة:** عقود التصنيع هي عبارة عن إتفاقيات مبرمة بين الشركة المتعددة الجنسية وإحدى الشركات الوطنية (عامة أوخاصة) بالدولة المضيفة يتم بمقتضاها قيام الطرف الثاني نيابة عن الطرف الأول بتصنيع وإنتاج سلعة معينة، أي أنها إتفاقيات إنتاج بالوكالة، وهذه الأخيرة تكون عادة طويلة الأجل ويتحكم الطرف الأجنبي في إدارة عمليات المشروع وأنشطته المختلفة. [2]

أما عقود الإدارة فهي عبارة عن إتفاقيات أو مجموعة من الترتيبات والإجراءات القانونية يتم بمقتضاها أن تقوم الشركة المتعددة الجنسية بإدارة كل أو جزء من العمليات والأنشطة الخاصة بمشروع إستثماري معين في الدولة المضيفة لقاء عائد مادي معين، أو مقابل المشاركة في الأرباح. وأبرز مثال على هذا النوع من المشروعات سلسلة فنادق الهلتون في جميع أنحاء العالم، بالإضافة إلى شركة مطارات فرنسا التي تقوم بتسيير مطار الجزائر الدولي.

8. **وكلاء التوزيع(عقود الوكالة):** عقد الوكالة هو عبارة عن إتفاقية بين طرفين، يتم بموجبها قيام أحد الأطراف( الأصيل) بتوظيف الطرف الثاني (الوكيل) ببيع أو تسهيل إبرام إتفاقيات بيع سلع ومنتجات الطرف الأول لطرف ثالث هو المستهلك النهائي.

---

[1]- عبد السلام أبو قحف، " اقتصاديات الاستثمار الدولي"، مرجع سبق ذكره، ص499.

[2]- عبد السلام أبو قحف، نفس المرجع، ص502.

## المطلب الثالث: الاتجاهات الفكرية المفسرة لنشاط الاستثمار الأجنبي المباشر

عولجت ظاهرة الاستثمارات الأجنبية في إطار الفكر الاقتصادي من طرف الكثير من الاقتصاديين الذين أخضعوها للبحث والتحليل رغبة في الوصول إلى تحديد العوامل التي تولد، تتحكم و/أو تؤثر فيها بحث دوافع ومبررات القيام بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، ثم بهدف الوصول إلى تحديد القوانين التي يمكن اعتمادها لتفسير الظاهرة المتكررة والتحكم فيها وإدارتها بالاتجاه الذي يخدم الصالح الاقتصادي للبلد أكثر ولعل أشهر الباحثين وعلى رأسهم ريمون فرنون ودانينغ كانوا قد خلصوا عبر نظرياتهم إلى مجموعة من العوامل التي تقف وراء توجه الشركات نحو العالمية وتدويل النشاط.[1]

في هذا الخصوص وبالرجوع إلى الدراسات الاقتصادية نجد أن أهم النظريات التي قدمت تفسيرا موضوعيا لنشاط هذه الشركات يمكن تركيزها في مجموعة نظريات التدويل التالية:

- نظرية الأسواق غير الكاملة ونظرية الحماية.
- نظرية دانينغ.
- نظرية الميزة النسبية.

### أولا: نظريات عدم كمال السوق:

ركزت العديد من الدراسات النظرية مثل نظرية الميزة الاحتكارية ونظرية التدويل وغيرها على مسألة عدم كمال السوق كسبب لقيام الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، تلك النظريات تؤكد بشكل أساسي على أن عدم كمال السوق يخلق نوعا من المزايا التنافسية للشركات متعددة الجنسيات، تدفعها للقيام بالاستثمار المباشر في بلد أجنبي[2] .

تقوم نظرية عدم كمال السوق على افتراض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدولة النامية إضافة إلى نقص المعروض بها من السلع، كما أن الشركات الوطنية بالدول المضيفة لا تستطيع منافسة الشركات الأجنبية في مجالات الأنشطة الاقتصادية أو الإنتاجية المختلفة أو حتى فيما يخص بمتطلبات ممارسة نشاط وظيفي آخر لمنظمات الأعمال،أي توافر بعض القدرات أو جوانب القوة لدى الشركات متعددة الجنسيات (توافر الموارد المالية، التكنولوجيا،المهارات الإدارية...الخ) بالمقارنة بالشركة الوطنية في الدول المضيفة، يعتبر أحد العوامل الرئيسية التي تدفع هذه الشركات إلى الاستثمار الأجنبي المباشر. بمعنى آخر أن قناعة هذه الشركات وثقتها بعدم قدرة الشركات الوطنية بالدول المضيفة على منافستها تكنولوجيا أو إنتاجيا، أو ماليا أو إداريا...الخ، يعتبر أحد أهم دوافع قيام هذه الشركات بالاستثمار في الدول النامية.[3]

---

[1]- لا يمكن حصر النظريات المفسرة لتطور وتوسع هذه الشركات في النظريات المذكور أعلاه فحسب، باعتبار وجود العديد من النظريات الأخرى التي لها نفس الاهتمام، وللإطلاع أكثر راجع في هذا الصدد: أ. ميرونوف، "الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات"، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1986.

[2]- رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 48.

[3]- عبد السلام أبو قحف، " اقتصاديات الاستثمار الدولي "، مرجع سبق ذكره، ص74.

ويمكن توضيح مضمون هذه النظرية وأهم أفكارها في الآتي:

1. **نظرية الميزة الاحتكارية:** ظهر النموذج الاحتكاري أولا في تحليل " هايمــــر " (1966-1976) عن الشركات متعددة الجنسيات حيث يرى في تحليله أن الدافع الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر هو رغبة الشركة في السيطرة على السوق الخارجي انطلاقا من تمتعها بقدرات خاصة على مستوى الدولة الأم.[1]

أوضح " هايمـر" أن الشركات تتجه للاستثمار بالخارج، فقط إذا تمتعت بمزايا لا تتمتع بها الشركات المحلية بالدول المضيفة،إضافة إلى وجود أو افترض وجود عوائق (عدم كمال السوق) تمنع تلك الشركات المحلية من الحصول على المزايا التي تتمتع بها الشركات الأجنبية، تلك المميزات تمكن الشركات من المنافسة والحصول على عائدات أعلى من تلك التي تحصل عليها الشركات المحلية بالسوق الخارجي.[2]

ويعد " هايمـر" أول من أوضح أن أهم دافع لحدوث الاستثمار المباشر هو رغبة الشركة في تعظيم العائد اعتمادا على المميزات التي تتمتع بها الشركة في ظل سوق ذات هيكل احتكاري. وفي هذا الإطار يرى " هود وينج" أنه في حالة سيادة المنافسة الكاملة في أحد الأسواق الأجنبية، فهذا معناه انخفاض قدرة الشركة متعددة الجنسيات على التأثير أو التحكم في السوق. حيث توجد الحرية الكاملة أمام أي مستثمر للدخول في السوق، كما أن المنتجات المعروضة وعناصر الإنتاج المستخدمة تتصف بالتجانس ومن ثم فقد لا تكون للشركة متعددة الجنسيات أي مزايا تنافسية في مثل هذا النوع من نماذج السوق.[3]

إن الباحث يرى أن الدافع من وراء قيام الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار المباشر في الخارج هو تمتعها بميزة احتكارية معينة تستطيع الاستفادة منها بالبلد المضيف. وبذلك فأن الشركات متعددة الجنسيات قد تقوم بالاستثمار المباشر في الدول النامية إذا توفرت الحالات التالية أو بعضها:[4]

- حالة وجود فروق أو اختلافات جوهرية بين منتجات الشركة متعددة الجنسيات ومنتجات الشركة الوطنية أو الأجنبية الأخرى بالدول المضيفة.[*]
- حالة توافر مهارات إدارية وتسويقية وإنتاجية...الخ، متميزة لدى الشركات متعددة الجنسيات عن نظيراتها بالدول المضيفة.
- كبر حجم الشركة متعددة الجنسيات وقدرتها على الإنتاج بحجم كبير، حيث تستطيع في هذه الحالة تحقيق وفرات الحجم الكبير.

[1] رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره،ص 49.

[2] - رضا عبد السلام، نفس المرجع، ص49.

[3] - عبد السلام أبو قحف، " اقتصاديات الاستثمار الدولي"، مرجع سبق ذكره، ص73.

[4] - عبد السلام أبو قحف، " مقدمة في إدارة الأعمال الدولية "، مكتبة و مطبعة الإشعاع، مصر، الطبعة الرابعة، 1998، ص39.

[*] - وذلك انطلاقا من إستراتيجية تتبعها هذه الشركات، وتدعى باستراتجيات التمايز.

- تفوق الشركات متعددة الجنسيات تكنولوجيا.*
- تشدد الإجراءات الحمائية بالدول المضيفة، بحيث تصبح الاستثمارات الأجنبية المباشرة أفضل أسلوب لدخول مثل هذه الأسواق.
- اعتماد حكومات الدول المضيفة لسياسات استقطابية، تقدم بموجبها مزايا وتسهيلات للشركات الأجنبية.
- تمتع الشركات الأجنبية بخصائص احتكارية قد تكون تكنولوجية أو تمويلية أو تنظيمية وإدارية.

نشير هنا إلى أنه، وإن كان تمتع بعض الشركات بمزايا شبه احتكارية يعد شرطا هاما لنموها وقيامها بالاستثمار الأجنبي المباشر إلا أنه ليس شرطا كافيا.[1]

2. **نظرية تدويل الإنتاج:** تشرح نظرية الميزة الناتجة عن الملكية جزئيا لما يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر، لكنها لا تشرح الحكمة من تفضيل الشركة الدخول في أسواق أجنبية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من استغلال مميزات الملكية بوسائل أخرى مثل تصدير منتجاتها، هذا الإشكال تعالجه نظرية التدويل التي تركز بشكل كبير على تكاليف الانتقال ومفهومها.[2]

ترى نظرية تدويل الإنتاج أن الشركات متعددة الجنسيات تتحرك في استجابة طبيعية لعدم كمال السوق بالأسواق الدولية للسلع والخدمات، وكانت فكرة تدويل الإنتاج قد قدمت لأول مرة من طرف "كايدور " وطورت على يد " كواسي " سنة 1937، و" وبيترسون " سنة 1961، ليتم تطويرها لاحقا إلى نظرية للاستثمار الأجنبي المباشر على يد " بيكلي " و"كاسون" سنة 1976، من خلال أبحاث حاولا من خلالها إيجاد إجابة مقنعة للسؤال التالي:[3]

لماذا تصبح الشركات التي كانت مجرد شركات كبيرة في دولها الأصلية، شركات متعددة الجنسيات، وكيف يتم تدويل إنتاجها؟

يعتقد هذان المفكران أن اتخاذ قرار تجسيد الاستثمارات الخارجية، يتوقف على التوازن بين أربعة مجموعات، يحددانها على النحو التالي:

- العوامل الخاصة بالفرع الصناعي المعين (طبيعة المنتجات، هيكل السوق، نطاق الإنتاج).
- العوامل الخاصة بالدولة المضيفة (العوامل السياسية، التشريعات الضريبية والمالية ...).
- العوامل الخاصة بالإقليم (الحدود الجغرافية، طرق المواصلات، والتقاليد الثقافية).
- العوامل الخاصة بالشركات(الخبرات الإدارية والإنتاجية).

---

* - إن التكنولوجيا كلما كانت أكثر حداثة كلما شكل ذلك مصدر قوة كبيرة لهذه الشركات عند التفاوض مع الدول المنغلقة اقتصاديا، والدليل على ذلك ما تفعله الشركات الأمريكية البترولية في الكثير من الدول عندما كانت اشتراكية ومنغلقة مثل الجزائر.

[1] - أميرة حسب الله محمد، " محددات الاستثمار الأجنبي المباشر والغير مباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة، تركيا، كوريا الجنوبية"، مصر، الدار الجامعية2004 - 2005 ،ص71.

[2] أحمد دبيش،مرجع سبق ذكره، ص257.

[3] أحمد دبيش، نفس المرجع، ص 258.

وبذلك يفهم أن هذه العوامل هي التي تدفع بالشركات متعددة الجنسيات أن تقوم بعملية تدويل الانتاج لاستغلال المزايا التي تملكها في صورة الحجم الكبير، على أن مميزات تدويل الإنتاج مبنية على افتراض أن الشركات متعددة الجنسيات تنمو اعتمادا على استبدال السوق الخارجي بآخر داخلي.

تؤكد هذه النظرية على أنه من الأفضل للشركة إنشاء فرع كامل بالخارج بدلا من تكاليف الأذرع الطويلة، وذلك عندما يتصف السوق الدولي بعدم كمال غير ملحوظ. ما يعني أن هذه النظرية تبين رؤية أخرى لدور عدم كمال السوق في علاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا انطلاقا من فكرة مفادها أنه في الوقت الذي يكون من الصعب على الشركة حماية ملكيتها الفكرية طالما كان ذلك بعيدا عن سيطرتها، فإن قيامها بإنشاء فرع لها بالدولة المضيفة يعد أسهل لإحكام سيطرتها على ممتلكاتها المادية والفكرية والتقنية بما يكفل حمايتها حماية كاملة.

3. **نظرية عدم كمال سوق رأس المال:** أوضح " ألبير" عام 1970 أن عدم كمال الأسواق المالية هو السبب في حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يرى انه عندما يكون هناك خطر ومخاوف من تغيرات سعر الصرف فإن الشركات من الدول ذات العملات القوية تكون ذات ميزة وتتشجع للاستثمار في الدول ذات العملات الضعيفة، وأن بعض الشركات من الدولة الأم تكون أكثر قدرة على تعظيم عوائدها بسعر أعلى من الشركات العاملة بالدول المضيفة لأنها تستطيع الإقتراض بفائدة أقل من أسواق رأس المال الدولية.فكلما ازدادت قوة عملة الدولة كلما انخفضت أسعار الفائدة بتلك الدولة، وعندما تقترض شركات متعددة الجنسيات فإنها تقترض وفقا لعملة الدولة الأم.[1]

تقوم هذه النظرية على افتراض المنافسة الكاملة، وتفسر الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها حركة لرأس المال ناتجة عن اختلافات أسعار الفائدة بين الدول، فالاستثمار الأجنبي المباشر هو نتيجة لانتقال رأس المال من الدول ذات معدلات العوائد المنخفضة إلى الدول ذات معدلات العوائد المرتفعة، وينبع هذا الرأي من فكرة مفادها أنه عند تنفيذ قرارات الاستثمار فإن الشركات توازن بين العوائد الحدية المتوقعة لرأس المال وبين تكلفته الحدية. فلو كانت العوائد الحدية المتوقعة في الخارج أعلى منها في الدولة الأم، وبافتراض أن التكلفة الحدية متساوية، فهذا يكون حافز للاستثمار في الخارج.[2]

هذه النظرية وإن كانت تصلح لتفسير الاستثمار في الأوراق المالية، إلا أنها تعجز عن تفسير الاستثمار المباشر، وذلك لعدة أسباب منها: أنها تفترض ضمنيا أن هناك معدل واحد للعوائد بين الأنشطة المختلفة داخل الدولة، وبالتالي فهي لا تتوافق مع تجارب بعض الدول في دخول الاستثمارات المباشرة وخروجها في وقت واحد. زيادة على ذلك أنها فشلت في تفسير حدوث الاستثمار المباشر في الدول النامية، كما لا يمكن تطبيقها على حالة الاستثمارات المباشرة الصادرة من الدول النامية، التي نمت

---

[1] - رضا عبد السلام، " محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة"، مرجع سبق ذكره،ص 564.

[2] - أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص26.

بشكل كبير في السنوات الأخيرة. وبذلك فإنه عادة ما لا تكون هناك أسواق لرأس المال بهذه الدول، كما أن الصرف الأجنبي بهذه الدول غالبا ما يكون مقيدا من طرف الدولة، وأن تمويل الاستثمار يكون من مصادر متعددة ومختلفة.

وبخصوص الانتقادات الموجهة لنظرية عدم كمال السوق، يرى " روبوك" و" سيمو ندس" ما يلي:[1]

أن هذه النظرية تفترض إدراك ووعي الشركة متعددة الجنسيات بجميع فرص الاستثمار الأجنبي في الخارج، وهذا غير واقعي من الناحية العملية.

أن هذه النظرية لم تقدم أي تفسير مقبول حول تفضيلات الشركات متعددة الجنسيات للتملك المطلق لمشروعات الاستثمار الإنتاجية كوسيلة لاستغلال قوتها أو مزاياها الاحتكارية، في الوقت الذي يمكنها تحقيق ذلك من خلال الأشكال الأخرى للاستثمار أو العمليات الخارجية كالتصدير أو عقود التراخيص الخاصة بالإنتاج والتسويق...الخ وعليه يمكن القول أن مدى قدرة نظرية عدم كمال السوق على تحقيق أهداف الشركات متعددة الجنسيات سواء كانت هذه الأهداف مرتبطة بالاستثمار المباشر أو بغير المباشر تبقى مشروطة بمدى مرونة الإجراءات الجمركية وشروط وضوابط حكومات الدول المضيفة الخاصة بتنظيم مثل هذه الأنشطة أو العمليات الإنتاجية أو التجارية. ومن ثم فإن قدرة الشركة على استغلال جوانب قوتها أو مزاياها الاحتكارية التي تميزها عن غيرها من الشركات الوطنية سوف تتأثر هي الأخرى نتيجة لنفس الأسباب.

## ثانيا: نظرية الحماية:

ظهرت هذه النظرية نتيجة للخلل الذي ميز الافتراضات التي قامت عليها نظرية عدم كمال السوق، فمن ناحية أن ضمان الاستغلال الأمثل لفرص التجارة والاستثمار الدولي بما يتواءم وأهداف الشركات متعددة الجنسيات لا يتحقق لمجرد عدم تكافؤ المنافسة بين هذه الشركات والشركات الوطنية أو العاملة بالدول النامية المضيفة، ومن ناحية أخرى أن نجاح الشركات متعددة الجنسيات في تحقيق أهدافها إنما يتوقف على ما تمارسه الدول النامية من رقابة، أو ما تفرضه من شروط وقوانين تؤثر على حرية التجارة والاستثمار وممارسة الأنشطة المرتبطة بهما بصفة عامة.[2]

يقصد بالحماية في إطار نظرية الحماية، الممارسات الوقائية التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات لضمان عدم تسرب ابتكاراتها الحديثة في مجالات الإنتاج او التسويق أو الإدارة عموما، إلى أسواق الدول المضيفة من خلال قنوات أخرى غير الاستثمار المباشر أو عقود التراخيص والإنتاج...الخ، لأطول فترة ممكنة. ومن ناحية أخرى لكي تتمكن هذه الشركات من كسر حدة الرقابة

---

[1]- عبد السلام أبو قحف، " اقتصاديات الاستثمار الدولي "، مرجع سبق ذكره، ص78.

[2]- عبد السلام أبو قحف، " مقدمة في إدارة الأعمال الدولية "، مرجع سبق ذكره،ص42.

والإجراءات الحكومية المتعددة بالدول النامية المضيفة، وإجبارها على فتح قنوات الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات متعددة الجنسيات داخل أراضيها.*

وتقوم نظرية الحماية على أساس أن الشركات متعددة الجنسيات تستطيع تعظيم عوائدها إذا استطاعت حماية الكثير من أنشطتها الخاصة، كأنشطة البحث والتطوير والابتكار، أو أي عمليات إنتاجية أو تسويقية أخرى جديدة، ولكي تحقق هذا الهدف يستلزم الأمر قيامها بممارسة أو تنفيذ الأنشطة المشار إليها داخليا (داخل الشركة) أو بين المركز الرئيسي والفروع بالدول المضيفة بدلا من ممارستها في الأسواق مباشرة.[1]

أما بخصوص تقييم هذه النظرية فيظهر أنها تركز بصفة مباشرة على دوافع الحماية لدى الشركات متعددة الجنسيات، وعلى ضرورة أن تكون عملية اتخاذ القرارات داخلية، ومن ثم فهي تعطي اهتماما أقل للإجراءات أو الضوابط والسياسات الحكومية المعتمدة بالدول المضيفة فيما يخص الاستثمارات الأجنبية والممارسات الفعلية الخالية أو المرتقبة للشركات الأجنبية.

### ثالثا: نظرية دورة حياة المنتج:

تقدم نظرية دورة حياة المنتج تفسيرا ديناميكيا لنشأة الاستثمار الأجنبي المباشر وهو نموذج دورة حياة المنتوج " ريمون فرنون " Raymond vernon" وذلك خلال الستينات من القرن السابق تحديدا سنة 1969 تأسس بشكل رئيسي على نظريات الفجوة التكنولوجية للتجارة الدولية، أين يلعب التفاوت التكنولوجي بين الدول دورا هاما في قيام التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر.[2]

لقد أسهم هذا النموذج إسهاما كبيرا في تقديم تفسيرا أفضل لنشأة العديد من الشركات الدولية الأمريكية، وفي تفسير أنماط الاستثمار الأجنبي المباشر، مؤكدا أن نشأة الشركات الدولية تتم بموجب مجموعة من الأحداث التي تتابع مؤكدة ابتكارات المنتجات وموقف احتكار القلة كأساس للتصدير، ومن بعده الاستثمار المباشر.[3]

افترض " فرنون " أن الميزة النسبية التي تتمتع بها إحدى الدول في إنتاج منتجات معينة يمكن أن تنتقل من دولة لأخرى بمضي الزمن، وذلك نظرا لأن هذه المنتجات تمر بدورة حياة[4] تنقسم إلى أربعة مراحل هي:[5]

---

* - هذا ما يفسر النموذج التنموي الذي اعتمدته الكثير من الدول النامية مع مطلع الستينات والسبعينات، ومن أمثلة ذلك دول أمريكا اللاتينية كالبرازيل والأرجنتين والتي عملت على تشجيع الشركات خاصة الأمريكية منها على الاستثمار، وهيأت الظروف وانقادت تحت كل الشروط، فركنت واستسلمت وما وضعت القيود أمام تحول الأرباح إلى البلد الأم.

[1]- عبد السلام أبو قحف، " اقتصاديات الاستثمار الدولي "، مرجع سبق ذكره،ص 79.

[2] نادية الهادي، "الإدارة الدولية تحدي التقدم الإداري للدول النامية"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت 1989، ص62.

[3]- نادية الهادي، "الإدارة الدولية تحدي التقدم الإداري للدول النامية"، نفس المرجع، ص62.

[4]-Jean louis muccheilli," relations économique internationales", paris,ed hachette,1994,p61.

[5]- أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص28.

**المرحلة الأولى: مرحلة الانطلاق:**يتم في هذه المرحلة اختراع المنتج الجديد وإنتاجه وبيعه في الدولة المبتكرة، وهي دولة متقدمة تتوفر لديها عادة الموارد المالية والتنظيمية اللازمة لإجراء البحوث، كما لديها عدد كبير من المستهلكين ذوي المداخيل المرتفعة والأذواق العالية، ما يسمح باختبار المنتج الجديد في الدولة الأم، ليتم تصديره لاحقا إلى دولة متقدمة أخرى ذات ظروف طلب متشابهة، تلبية للطلب الأجنبي المتزايد على المنتوج عندما يبدأ في التوسع.

**المرحلة الثانية: مرحلة النمو والتطور:**تتميز هذه المرحلة باستمرار وتزايد الطلب الخارجي على المنتوج الجديد، ما يعطي الفرصة للإنتاج على المستوى الاقتصادي الكبير، كما تزداد المنافسة بين المنتجين، مما يدفعهم إلى القيام بالاستثمار المباشر في الخارج وفي نفس أسواق التصدير لتدعيم مركزهم الاحتكاري.*

**المرحلة الثالثة: مرحلة النضج والنمطية:**في هذه المرحلة تشتد المنافسة بشكل كبير، وتصبح التكنولوجيا أكثر نمطية، وتميل المنتجات لأن تكون كثيفة العمالة، كما تصبح اعتبارات التكلفة بمثابة العنصر الأساسي في تقرير مواقع الإنتاج مما يدعو الشركات المنتجة إلى القيام بالاستثمار في الدول النامية الأقل تكلفة،** بحيث تستخدم هذه الدول كقاعدة تصدير إلى الدولة الأم وإلى الدول المتقدمة الأخرى، حتى تتمكن الشركة الأصلية من حماية أرباحها والمحافظة على حصتها السوقية الكبيرة.

**المرحلة الرابعة: مرحلة التدهور والاختفاء:**فإن هذه الشركات تمر بمرحلة عصيبة،إذ تتعرض منتجاتها إلى منافسة شديدة من طرف الشركات الأخرى، سواء كانت محلية أو أجنبية، حيث استفادت هذه الأخيرة من عامل الاحتكاك، وأصبحت قادرة على تقليد المنتجات الأصل، وتسويقها بأسعار أقل لا تستطيع الشركات الأم اعتمادها، ذلك أن الهامش على التكاليف يكون سالبا. وفي ظل هذه الوضعية لا تجد إلا حلا وحيدا يتمثل في اعتماد إستراتيجية الانسحاب من الإنتاج، ولأجل تلبية الطلب المحلي فإنها تضطر إلى استيراد بعض المنتجات بدلا من تصديرها وهذا بعد أن كانت السباقة إلى إنتاجها.***

لقد ساهمت نظرية دورة حياة المنتوج بشكل كبير في توسيع إدراك وفهم أسباب حدوث ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر. كما ألقت الضوء على عناصر هامة مثل التوقيت والعامل الجغرافي والتقارب الثقافي في تفسير أسباب قيام شركة ما بالاستثمار في دولة غير الدولة الأم. إلا أنه وعلى الرغم من مزايا النظرية إلا أنها واجهت بعض الانتقادات منها أنها فشلت في تفسير ذلك الاستثمار المباشر الذي لا يكون بغرض التصدير، إنما لخدمة السوق المحلية في الدولة المضيفة، وذلك بإنتاج سلع

* وعادة ما تكون أوروبا الوجهة الأولى للمنتجات الأمريكية.

** ـ وتتمثل أساسا في التخلص من تكاليف نقل المواد الأولية، وتحقيق وفورات فيما يخص تكلفة اليد العاملة إذ تتميز بالغلاء في البلدان الأم مقارنة بالبلدان المستضيفة، حيث يتميز العامل فيها بحماية اجتماعية أقل.

*** ـ إلا أن ذلك لا يعني أن هذه الشركات قد استسلمت، بل إن تخليها عن المنتج الأول هو بداية لانطلاق منتج آخر بتقنية وتكنولوجيا جديدة والذي يبدأ دورة حياة جديدة، وفي هذا الصدد يجب أن نشير إلى الدور الكبير الذي تقوم به أقسام البحث والتطوير المتواجدة على مستوى هذه الشركات.

ذات مواصفات وجودة معينة تلائم السوق الخارجي وليس سوق الدولة الأم، بالإضافة إلى تركيزها بشكل كبير على عوامل معينة مثل تأثيرات المنتوج والدوافع الدفاعية وإهمالها لعوامل هامة لها تأثيرها الكبير في قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر، سبق وأشرنا إلى بعضها في عرضنا للنظريات السابقة.

## رابعا: النظرية الانتقائية لجون دنينغ ( نظرية اختيار الموقع)

يتبنى هذه النظرية العديد من الاقتصاديين من أمثال: روبوك، سيموندسون، باري، ميخايلي وعلى رأسهم دانينغ إذ مهما اختلفت طرق تحليلهم لنشاط الشركات متعددة الجنسيات إلا أن أفكارهم تتفق على تبني النموذج (O.I.L)* الذي يتضمن العوامل المفسرة لتدويل النشاط، والتي تشتمل على عديد الميزات: الجغرافية، التكنولوجية، التنظيمية.[1]

وترتكز هذه النظرية في جوهرها على تحديد العوامل التي تأخذها الشركات متعددة الجنسيات بعين الاعتبار لاختيار الدول المضيفة لاستثماراتها، وذلك بعد التفرقة بين العوامل الموجودة بهذه الدول وتلك الموجودة بالدول الأصل.

وحسب هذه النظرية فإن العوامل التي تؤخذ في الحسبان هي عديدة، وحسب كل من باري ودانينغ، فهي تتمثل أساسا في العوامل المؤثرة على الأنشطة الإنتاجية، التسويقية، على نظم الإدارة تكاليف الإنتاج على نظم البحث والتطوير وغيرها. ولقد أتيحت إمكانية الاعتماد على هذه العوامل من خلال تجميعها في النموذج ( O.I.L ) وذلك بفضل الأعمال التي قام بها دانينغ متمكنا من تبني نموذج انتقائي "Paradigme éléctique" حيث أن:[2]

O: يعني الميزة الاحتكارية التي تتميز بها هذه الشركات من حيث نوعية وضخامة الموارد المالية نوعية التكنولوجيا، نظم الإدارة...الخ.

L: يعني التوطن، وذلك بعد تحليل الميزة النسبية ودوافع تدويل النشاط بالاعتماد على تحليل العوامل المرتبطة بتحديد تكاليف الإنتاج المتمثلة أساسا في تكلفة اليد العاملة وتكلفة المواد الأولية، وتحليل مختلف الأنظمة المؤسساتية المتواجدة على مستوى الموطن الجديد، كنظام الضرائب، قوانين العمل ...الخ.

I: يعني إحلال السوق وتحمل كل التكاليف التي ترتبط بمنتجات الشركة في ظل العوامل المرتبطة بالبيئة الاقتصادية وبالبيئة التنافسية، وحتى تلك المرتبطة بالمحيط الطبيعي وعوامل التلوث...الخ، والتي من خلالها تحاول الشركات متعددة الجنسيات الوصول إلى إمكانية احتواء الأسواق من خلال فرض أعلى درجات الحماية على حقوق الاختراع والابتكار والتكنولوجيا.[3]

---

* -O : ownership ,L : Localisation , I:Internalisation

[1] عبد السلام أبو قحف، " اقتصاديات الاستثمار الدولي"، مرجع سبق ذكره، ص86.

[2] عبد السلام أبو قحف، " مقدمة في إدارة الأعمال الدولية" ، مرجع سبق ذكره، ص 48.

[3]- Jean louis mucchelli, op cit, p88-102 .

ومن الملاحظ أن اجتماع العوامل سابقة الذكر يعطي تفسيرا واضحا لتدويل نشاط هذه الشركات، ذلك أنه في كل الأحوال فهو يقوم على أساس تسابق الاستثمارات الداخلة " IM " والاستثمارات الخارجة " IX "، وذلك عبر أربعة مراحل:[1]

1. ففي المرحلة الأولى تكون الاستثمارات منعدمة، داخلة كانت أو خارجية أي IM=IX=0 ومعنى ذلك أن الدول التي تتميز بهذه المساواة هي دول متخلفة، لا تتوافر على القدرات المالية ولا الكفاءات البشرية التي تمكنها من بعث الاستثمارات وعليه فهي لا تمتلك القدرة على تصدير الاستثمارات إلى خارج الحدود، وفي الوقت نفسه أيضا هي ليست قادرة على جذب الاستثمارات الأجنبية بسبب عدم امتلاكها للتحفيز الكافي.

2. وفي المرحلة الثانية تجد الشركات متعددة الجنسيات في هذه الدول الأرضية الخصبة لتوسيع استثماراتها مستفيدة من العوامل المرتبطة بالميزات سابقة الذكر، وعليه فإن تدفق الاستثمارات في هذه الدول يصبح على النحو التالي:[*](IM > 0).

3. أما في المرحلة الثالثة، وكما في تحليل دورة حياة المنتج فإن هذه الشركات تبدأ في فقدان الميزة التكنولوجية نتيجة احتكاكها بالمؤسسات المحلية من جهة، ونتيجة لمنافسة الشركات الأجنبية الأخرى من جهة أخرى، كما لا يمكن تجاهل دور الحكومات والشروط القاهرة التي تفرضها على نشاطها، من زيادة في حجم الضرائب، قيود على تحويل الأرباح، حماية اجتماعية أكبر للعمال، القيود المتعلقة بحماية البيئة من التلوث..الخ، وهذا كله يظهر القيود المفروضة محليا والتي من شأنها أن تصبح حاجزا أمام تحقيق الأهداف وفق الإستراتيجية المرسومة سالفا. وفي هذا الموقع دائما، فإن الاستثمارات الخارجة تنمو بدرجة أكثر تسارعا من نمو الاستثمارات الداخلة، وعليه فإن تدفق الاستثمارات في هذه الدول يتميز بالعلاقة التالية: (IX-IM).[2]

4. وفي المرحلة الرابعة فإن الشركات المحلية ونتيجة لاحتكاكها وتعاملها الكبيرين مع الشركات الأجنبية تصبح قادرة على بسط سيطرتها على الأسواق المحلية، وذلك على حساب الشركات المحلية[**] وتصبح قادرة أيضا حتى على منافسة الشركات العالمية في الأسواق الدولية.[3]

---

[1] بوبكر بعداش، مرجع سبق ذكره، ص 81.

[*] والجدير بالإشارة إليه هو أنه في هذه المرحلة كذلك تظهر بعض الشركات المحلية المنافسة، إلا أنها لا تمتلك القدرة الكافية على توجيه استثماراتها نحو الخارج وعليه فإن هذه الدول الأم لهذه الشركات تتميز بالعلاقة IX=0 .

[2] بوبكر بعداش، نفس المرجع، ص82.

[**] إن شركات دول جنوب شرق آسيا تعتبر المثال الحقيقي للنمو و التطور وفق المراحل المذكورة أعلاه.

[3] - بوبكر بعداش، نفس المرجع، ص82.

وفي حقيقة الأمر، فإن تحليل هذه النظرية يتطلب ضرورة تجميع مجموعة العوامل التي تشكل عناوين النموذج الذي اعتمده دانينغ حيث يبين الجدول التالي كيفية توزيع الخصائص المختلفة على الشركات متعددة الجنسيات حسب عناصر النموذج: النوعية، الاستيطان والتمركز، الاحتواء.[1]

**جدول رقم (06) : محددات تدويل نشاط الشركات حسب نظرية اختيار الموقع**

| ميزات احتكارية | ميزات التوطن | ميزات إحلال السوق |
|---|---|---|
| 1- ملكية التكنولوجية<br>2- الحجم، اقتصاديات السلم<br>3- توزيع المنتجات<br>4- تخصيص الموارد المالية والبشرية المادية، التنظيمية..الخ<br>5- الدخول إلى الأسواق<br>6- التدويل المتقدم والمسبق. | 1- اختلاف أسعار المدخلات<br>2- نوعية المدخلات<br>3- خفض تكلفة النقل والاتصال.<br>4- البعد النفسي للاستثمارات<br>5- توزيع المدخلات والأسواق<br>6- إمكانيات عقد اتفاقات | 1- تخفيض تكاليف المبادلات<br>2- تخفيض سرقة حقوق الملكية.<br>3- تقليل حالات عدم التأكد<br>4- التحكم في العرض، كمية ونوعا.<br>5- التحكم في التدفقات<br>6- عدم وجود أسواق طويلة الأجل<br>7- احتواء كل العوامل الخارجية للسوق |

المصدر: Jean louis mucchelli,op cit ,p87

وبالاعتماد على الجدول رقم (06) يتضح أن الشركات متعددة الجنسيات وحسب هذه النظرية تعتمد عند اختيارها لمواقع استثماراتها الخارجية على ضرورة التحقق من استفادتها من هذه الخاصيات.

كما تجدر الإشارة كذلك إلى أنه يمكن أن يكون اكتساب هذه الخصائص مؤقت بسبب عامل المنافسة، فحتى الشركات الأخرى التي تنشط في نفس المجال لها هي الأخرى نفس التطلعات، وذلك حسب دورة حياة المنتجات، التي تبين دورة حياة النشاط.

ولقد أشار دانينغ إلى أن هذه الميزات تختلف من دولة إلى دولة أخرى كما أنها تختلف من مؤسسة إلى مؤسسة أخرى، إلا أنه تعتبر كل هذه الميزات أساسية ومتكاملة من شأنها أن تفيد الشركات لتدويل نشاطها، وباختلافها تختلف القرارات بتدويل الاستثمار بشكل مباشر أو غير مباشر*، وذلك وفق الجدول التالي:

[1] Jean louis mucchelli, op cit, p87 .

* ومن أشكال التدويل غير المباشر منح التراخيص المتعلقة بالإنتاج والتصدير.

**الجدول رقم(07):بدائل تدويل نشاط الشركات حسب نموذج (O.L.I)**

| البـدائل | المـيــزات | | |
|---|---|---|---|
| | الميزات الاحتكارية"O" | ميزات التوطن"L" | ميزات إحلال السوق"I" |
| الاستثمار المباشر | نعم | نعم | نعم |
| التصدير | نعم | نعم | لا |
| مـــنح تـــراخيص الإنتاج | نعم | لا | لا |

**المصدر:** Jean louis mucchelli,op cit ,p87

وبالرجوع دائما إلى تفسير تدويل النشاط حسب هذه النظرية، فلا بد من تسليط الضوء على مجموعة العوامل المؤثرة على القرار الاستثماري والتي يمكن تلخيصها في الآتي[1]:

1. العوامل التسويقية، درجة المنافسة، منافذ التوزيع، حجم السوق، درجة التقدم التكنولوجي احتمالات التصدير للأسواق الأخرى...الخ.

2. العوامل المرتبطة بالتكاليف مثل: القرب من المواد الخام والمواد الأولية، مدى توافر اليد العاملة مستويات الأجور، مدى توافر رؤوس الأموال، مدى انخفاض تكاليف النقل، التسهيلات الإنتاجية الأخرى....الخ.

3. الإجراءات الحمائية مثل: التعريفة الجمركية، نظام الحصص، القيود الأخرى المفروضة على التصدير والاستيراد.*

4. العوامل المرتبطة بالمناخ الاستثماري مثل: الاتجاه العام نحو مدى قبول الاستثمارات الأجنبية الاستقرار السياسي، القيود المفروضة على ملكية الأجانب للمشاريع الاستثمارية، مدى ثبات أسعار الصرف، نظام الضرائب، مدى التكيف مع بيئة البلد المضيف، النظام المصرفي ومدى سهولة نقل وتحويل رؤوس الأموال...الخ.**

5. الحوافز والامتيازات التي تقدمها حكومات الدول المضيفة للمستثمرين الأجانب.

6. عوامل أخرى كالأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي، إمكانية التهرب الضريبي القيود المفروضة على تحويل الأرباح إلى الخارج ...الخ.

الملاحظ من خلال دراسة النظرية الانتقائية لجون دانينغ هو أنها تتمتع بقدرة أكبر مقارنة بالنظريات الأخرى على شرح ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك لاعتمادها على عوامل متعددة

---

[1] - عبد السلام أبو قحف، " اقتصاديات الأعمال "، مرجع سبق ذكره، ص 67.

* - وفي هذا الصدد يجب أن نشير إلى انخفاض هذه القيود في ظل الدور الذي تلعبه المنظمة العالمية للتجارة بإيعاز من الدول الصناعية الكبرى وبتأثير الشركات متعددة الجنسيات.

** – في هذا الإطار يجب أن نشير إلى أهمية الأوضاع الأمنية داخل البلد المضيف إذ يعتبر من العوامل الأساسية للمناخ الاستثماري والتي لها درجة تأثير كبيرة على القرار الاستثماري، فلا تزال الجزائر تعاني من هذه المشكلة والتي اعتبرت لعشرية كاملة أو أكثر حجرة عثرة أمام استقطاب الاستثمارات الأجنبية.

وليس على عوامل فردية أو مظهر واحد من مظاهر هذا النوع من الاستثمار، مثلما ذهبت إليه النظريات الأخرى. النظرية الانتقائية على دقتها إلا أنها لم تسلم من الانتقاد حيث انتقدها كوجيما سنة 1978 انطلاقا من كونها ركزت كثيرا على الجوانب الكلية قليلة الأهمية في عملية صنع القرار.إضافة إلى أن تقديم فكرة مزايا الملكية بشكل مستقل تعتبر غير ذات جدوى أو عديمة القيمة لأن فكرة التدويل تعتبر كافية لشرح الظاهرة، وهذا على اعتبار أنه لا يمكن للشركة القيام بتدويل الإنتاج دون أن يكون لها مزايا مرتبطة بقدراتها التكنولوجية والإدارية.

## خامسا: نظرية الميزة النسبية للمدرسة اليابانية

حاولت المدرسة اليابانية أن توسع تحليل وبحث الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ما بعد التحليل الوحدوي لكل من هيكل الشركات متعددة الجنسيات والسوق، من خلال تحليل عدد من الفروض الاقتصادية الكلية حيث قام كوجيما وأزوزاوا المساهمين الرئيسيين لهذه المدرسة خلال الفترة (1977-1979) بتطوير نموذجا يجمع بين الأدوات الكلية مثل السياسات التجارية والسياسات الصناعية للحكومات، والأدوات الجزئية مثل القدرات والأصول المعنوية للشركة كالتميز التكنولوجي لتحديد عوامل الميزة النسبية للدولة.[1]

تؤكد المدرسة اليابانية على أن السوق وحده غير قادر على التعامل مع التطورات والابتكارات التكنولوجية المتلاحقة. وعليه فهي توصي بأهمية التدخل الحكومي لخلق حالة من التكيف الفعال من خلال سياساته التجارية. ومن هذا المنطلق يدمج كوجيما من خلال نظريته ما بين النظريات التجارية ونظريات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يبرهن على أن الاستثمارات اليابانية تخلق قاعدة للتجارة في حين أن الاستثمارات الأمريكية تعتبر بديلا للتجارة فقط.[2]

وتلخيصا لما سبق عرضه من النظريات التي تفسر دوافع الشركات متعددة الجنسيات لتدويل استثماراتها، فإنه لا يمكن أن نجزم بأفضلية فرضية عن أخرى، إلا أنه يمكن التأكيد على أنه لا تتخذ هذه الشركات القرار الاستثماري إلا بعد أن تقوم بدراسة كل العوامل سالفة الذكر مع ربطها بمتغيرات أخرى قد تظهر في الواقع العملي، وعلى ذلك يمكن القول أنه لا تتوافر لدى هذه الشركات الدوافع الحقيقية لتدويل الاستثمارات إلا بعد دراسة نتائج عملية تداخل وتقاطع مجموعة العوامل التي ذكرناها سالفا، مع الأخذ بعين الاعتبار كذلك التأثيرات الناتجة عن مواقف الدول الأم من جهة، والدول المضيفة من جهة أخرى.*

---

[1] رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 70.

[2] - رضا عبد السلام، نفس المرجع ، ص 70.

* - حيث تجد الشركات نفسها في تعامل دائم مع عوامل الطرد والجذب، سواء في البلد الأم أو البلد المضيف، كقوانين الضرائب، القوانين المضادة للتكتلات الاحتكارية، دور النقابات العمالية ...الخ.

## المطلب الرابع: مؤشرات تحليل الاستثمار الأجنبي المباشر:

كان الاعتقاد السائد في الدول النامية أن الاستثمار الأجنبي المباشر، يعد وسيلة لتحويل الموارد الاقتصادية من الدول المضيفة إلى الدول مصدر هذه الاستثمارات. غير أن واقع الحال يثبت أن معظم الدول النامية أصبحت تتجه وبشكل تنافسي نحو جذب ما أمكن من هذه الاستثمارات، لتأكدها لما لهذه الأخيرة من دور كبير قد تؤديه في تطوير اقتصادياتها الوطنية.

فالاستثمارات الأجنبية المباشرة، باعتبارها حزمة من رؤوس أموال نقدية ومعدات، وتكنولوجيا ومعارف تنظيمية وتسويقية...الخ، فإنها تؤدي أدوارا إيجابية في تعويض الفجوة التي تعانيها الاقتصاديات النامية في جميع هذه المجالات. كما قد تخلق بها نوعا من الديناميكية الاقتصادية من خلال ما تولده من آثار دفع أمامية وخلفية في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي.

وإذ تقدم اليوم الدول النامية العديد من المزايا والتسهيلات والحوافز لفائدة المستثمرين الأجانب تشجيعا لهم على الاستثمار بها، فذلك من قناعتها بما قد يكون لهذه الاستثمارات من آثار ايجابية على اقتصادياتها. هذه الآثار نحاول إبراز وتحليل ما أمكن منها، فيما يلي:

### أولا: زيادة معدل التكوين الرأسمالي وتمويل التنمية :

يعتبر هذا الأثر من أهم آثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك على اعتبار أن معظم الدول النامية تعاني نقصا في رؤوس الأموال اللازمة لبعث التنمية الاقتصادية بها، بسبب انخفاض مستويات دخلها ومنه مستويات الادخار، ما يضطرها لتعويض هذا النقص إما باللجوء إلى القروض الأجنبية ذات التكلفة المرتفعة والأثر السلبي على الاقتصاد الوطني في المديين المتوسط والطويل، وإما اللجوء إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التي تأتي معظمها من طرف شركات متعددة الجنسيات تستثمر أموالها في قطاعات اقتصادية متطورة يصعب على الشركات الوطنية الاستثمار فيها[1].

فالاستثمار الأجنبي المباشر باتجاهه إلى قطاع معين، فإنه يشكل جزءا مهما من رأس المال المستثمر في هذا القطاع، بل وقد يشكل جزءا قد يكون مهما من الاستثمار الكلي للدولة. وهكذا تضل الاستثمارات الجديدة في بعض الدول النامية كالصين، واندونيسيا، وسنغافورة، وأقطار آسيوية أخرى ممولة بالأصل من خلال موارد ذات أصل أجنبي[2].

إضافة إلى دوره في سد الفجوة الادخارية لتمويل الاستثمارات اللازمة بالدول النامية، يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في سد فجوة النقد الأجنبي اللازم للاستيراد بوجه عام، واستيراد مستلزمات

---

[1] - نزيه عبد المقصود مبروك، " الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية "، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص399.

[2] - هيكل عجمي جميل، " الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص في الدول النامية، الحجم والاتجاه والمستقبل "، دراسات إستراتيجية العدد 32، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الإستراتيجية، الطبعة الأولى 1999، ص54.

الإنتاج بوجه خاص. كما يساهم في سد الفجوة ما بين الإيرادات والنفقات العامة للدولة بتعزيزه لحصيلة الضرائب على نشاط المشروعات الاستثمارية. ذلك أن هذه الاستثمارات تؤدي إلى حدوث انتعاش في النشاط الاقتصادي، ومنه زيادة حصيلة الضرائب المدفوعة للدولة.

كما يوفر هذا النوع من الاستثمارات، العملات الصعبة للبلد المضيف مرتين: الأولى عند قدومه إلى البلد، والثانية بعد بيعه لمنتجاته في الأسواق الخارجية أي التصدير، ما يجعل من اقتصاد الدولة المضيفة اقتصادا تصديريا، فترتفع بذلك قدرتها الشرائية الدولية في الحصول على ما تحتاجه من الخارج. ويأتي ذلك اعتبارا من أن الشركات الأجنبية الكبرى تركز على مستوى فروعها بالخارج، على أنشطة غالبا ما تكون موجهة لإعادة التصدير.والجدول الموالي يظهر ذلك.

**الجدول رقم (08): مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في زيادة صادرات البلدان المضيفة.**

(الوحدة: مليار دولار أمريكي)

| السنوات | 1990 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| الناتج الإجمالي للشركات التابعة الأجنبية | 1501 | 5573 | 3911 | 4517 | 5049 | 6029 | 6216 | 6129 | 6636 |
| صادرات الشركات التابعة الأجنبية | 1523 | 3073 | 3690 | 4214 | 4950 | 5714 | 6599 | 5262 | 6239 |

**المصدر:** من إعداد الباحث اعتمادا على: تقرير الاستثمار العالمي 2005، ص8.

وتقرير الاستثمار العالمي 2008، ص6.وتقرير الإستثمار العالمي 2011،ص9.

ويمكن أن يظهر الأثر الإيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر علي صعيد التمويل، عندما تولد التدفقات الأولى منه تيارا لاحقا أو تدفقات أخرى تابعة. فالنجاح المالي لأول مشروع خاص، يعتبر عاملا محفزا يدفع بالمستثمر إلى توسيع استثماراته من جهة. ومن جهة ثانية، عامل دفع لأصحاب رؤوس الأموال والشركات الأجنبية الأخرى لإقامة مشاريع استثمارية مماثلة. هذا إضافة إلى إمكانية أن يشكل نجاح الاستثمار الأجنبي ذاته بالبلد المضيف قاعدة خلفية لخلق مناخا مناسبا للاستثمار فيه، مساهما بطريقة غير مباشرة في تدعيم البنية المالية، وكذلك البنية النفسية أو السيكولوجية، كونهما يمثلان مؤشرا مهما عن مدى ملائمة المناخ الاستثماري. وعندها يظهر الأثر المالي للاستثمار الأجنبي المباشر على الموارد الوطنية بتحفيز أصحاب المدخرات الوطنيين على المساهمة في المشروعات الأجنبية، أو في إقامة مشروعات مماثلة، أو في توجيه مواردهم نحو المشروعات المكملة لتلك المشروعات.

## ثانيا: التشغيل (خلق فرص عمل جديدة):

يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر بصورة ايجابية في الإنتاج والتشغيل. فالشركات الوطنية قد لا تدرك فرص الاستثمار المحلية المتاحة، كما قد تدركها دون أن تكون قادرة على تنفيذها أو استغلالها لأسباب تتعلق بضعف إمكاناتها المالية والفنية.على العكس من ذلك يتوفر المستثمر الأجنبي على خبرة سابقة في النشاط الاقتصادي ومعرفة أكبر بالفنون الإنتاجية والتسويقية، تجعله أكثر قدرة على تنفيذ المشروعات واستغلال الفرص الإنتاجية المتوفرة، ما يؤدي إلى خلق فرصا جديدة للتشغيل، تزيد بزيادة مستويات الإنتاج، خاصة في مجال أنشطة الإنتاج المعدة للتصدير والكثيفة العمالة نسبيا[1].

اعتبارا من الآثار الحسنة التي يفترض أن تحدثها الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التشغيل من جهة. واعتبارا من حدة مشكلة البطالة التي تعانيها الدول النامية من جهة أخرى، تعمل معظم هذه الدول على استقطاب هذا النوع من الاستثمارات، بتقديمها لجملة من التسهيلات والتحفيزات، حرصا منها على خلق فرصا جديدة للتشغيل، تساعد على حل مشكلة البطالة وهذا في ضوء الافتراضات التالية[2]:

1. يؤدي وجود الشركات متعددة الجنسيات إلى خلق علاقات تكامل رئيسية أمامية وخلفية بين أوجه النشاط الاقتصادي المختلفة في الدولة المضيفة، من خلال تشجيع المواطنين على إنشاء مشروعات دعم للشركات الأجنبية، ما يؤدي إلى زيادة عدد المشروعات الوطنية الجديدة، ومن ثم خلق فرصا جديدة للتشغيل.
2. تقوم الشركات متعددة الجنسيات بدفع ضرائب على الأرباح المحققة، وهو ما يؤدي إلى زيادة العوائد المالية للدولة. من ذلك ومع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، تزداد قدرة الدولة على إنشاء مشروعات استثمارية جديدة، ومن ثم خلق فرصا جديدة للتشغيل.
3. يؤدي إنشاء المشروعات الموجهة للتصدير والمشروعات كثيفة العمالة في المناطق الحرة إلى خلق العديد من فرص التشغيل الجديدة.
4. ينتج عن توسع الشركات متعددة الجنسيات في أنشطتها، على المستوى الأفقي و/ أو الرأسي وانتشارها جغرافيا مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، خلق فرصا جديدة للتشغيل بالمناطق النائية والريفية وبالمناطق المتخلفة اقتصاديا.

إلا أنه وبالرغم من نسبية ما قد توفره الشركات متعددة الجنسيات العاملة بالدول النامية من فرص تشغيل جديدة مقارنة بما تعرفه هذه الأخيرة من فوائض عمالية كبيرة، فإنه لا يمكن التقليل من أهمية أثر نشاط هذه الشركات ودور استثماراتها المباشرة في زيادة معدلات التشغيل وامتصاص البطالة وتدريب وتأهيل العاملين والرفع من كفاءتهم وتحسين مستوى أدائهم بهذه الدول.[3]

---

[1]- هيكل عجيمي جميل، مرجع سبق ذكره، ص56.

[2]- عبد السلام أبو قحف، "اقتصاديات الاستثمار الدولي"، مرجع سبق ذكره، ص279.

[3]- محمد عبد العزيز،عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص104.

**ثالثا: بالنسبة لميزان المدفوعات**

إذ يعتبر من أهم المؤشرات الإقتصادية التي تساعد راسمي السياسة الإقتصادية في توجيه وإدارة الإقتصاد القومي. حيث يعرف بأنه عبارة عن سجل لكافة المعاملات الإقتصادية الخارجية التي تتم بين المقيمين في دولة معينة والمقيمين في الخارج خلال فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة واحدة. [1]

بالرغم من عدم توفر الدراسات والإحصائيات الكافية حول تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على موازين مدفوعات الدول النامية، إلا أنه يمكن القول بأن هذه الاستثمارات تساهم في تحسين وضعية موازين مدفوعات هذه الدول، بما توفره من رؤوس أموال وخبرات إدارية وفنية، ترفع من مستوى الطاقة الإنتاجية بالبلد المضيف، ومنه تحقيق فوائض للتصدير ينتج عنها تحسن في وضعية موازين المدفوعات[2] .

يظهر الأثر الأول للاستثمارات الأجنبية المباشرة، من تدفق رؤوس الأموال الأجنبية وزيادة رأس المال المادي في الدول المضيفة، بحيث ينعكس ذلك بصورة إيجابية على ميزان حساب رأس المال. ويساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في مرحلة ثانية في سد ثغرة النقد الأجنبي، إذا ما وجهت هذه الاستثمارات إلى قطاعات يراد لمنتجاتها أن تحل محل المنتجات المستوردة للمساهمة في سد جزء من حاجة السوق الوطنية.[3]

ويظهر أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على ميزان المدفوعات كما سبقت الإشارة من خلال مساهمتها في توسيع حجم الصادرات، فالأرجح أن تحقق الشركات الأجنبية المستثمرة محليا النجاح في نشاطها التصديري بحكم ما لديها من معرفة بالأسواق الدولية، ومن خبرة وتجربة تمكنها من دخول واختراق هذه الأسواق بسهولة كبيرة. كما يفترض أن تزداد صادرات الشركات الأجنبية بزيادة إنتاجها وهذا بحكم العلاقة الإيجابية الوثيقة بين الصادرات والاستثمار الأجنبي المباشر، والنتيجة هي انخفاض مستوى الواردات وزيادة مستوى الصادرات، ومنه تحسين وضعية ميزان مدفوعات الدولة المضيفة.

**رابعا: بالنسبة للنقل التكنولوجي**

الاعتقاد الذي كان سائدا وإلى وقت قريب، هو أن جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة لاقتصاديات الدول المضيفة، تنحصر في نقل رؤوس الأموال وتحقيق الوفرات الخارجية. إلا أن واقع الحال يثبت أن أثر هذه الاستثمارات لا يقتصر على ذلك فقط، بل يمتد إلى نقل وتحويل التكنولوجيا، من

---

[1] - هجير عدنان زكي أمين، "الإقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات"،دار اثراء للنشر والتوزيع،عمان 2009،ص199.

[2] - نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص438.

[3] عبد السلام ابو قحف، مرجع سبق ذكره، ص153.

خلال تأسيس أو المشاركة في تأسيس المشروعات الإنتاجية التي تستخدم وسائل إنتاج متطورة لا تكون متاحة للشركات المحلية بالدول النامية.[1]

وتعرف التكنولوجيا بأنها فن وعلم وأصول الصنعة وذلك بما تحتويه وتتطلبه من دراسات وبحوث ومهارات وخبرات لازمة للتطبيق في مجال أو مجموعة مجالات إنتاجية معينة.[2]

لقد أصبحت الاستثمارات الأجنبية المباشرة أداة هامة لنقل التكنولوجيا الإنتاجية والأساليب التنظيمية والإدارية الحديثة...الخ، الشيء الذي يسمح بتحسين مستويات الأداء وتحقيق تقدم طرق التصنيع وزيادة الإنتاج واكتساب الخبرة الإدارية، فضلا عن تدريب العمالة المحلية وتأهيلها. وذلك على اعتبار أن شركات ومؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر تعتبر كمراكز لتدريب العمالة الوطنية وبخاصة في الوظائف الفنية ووظائف الإدارة العليا.

الاستثمار الأجنبي، وإن كان قد ساهم في سد الفجوة الادخارية لتمويل الاستثمارات اللازمة وتحقيق التنمية الاقتصادية بالكثير من البلدان النامية، فإنه ساهم أيضا في سد الفجوة التكنولوجية بين هذه البلدان والبلدان الصناعية المتقدمة. إذ بفضله استطاعت بعض البلدان النامية أن تقيم مشروعات ضخمة ذات مستوى تقني متقدم، كما تمكنت من انجاز الكثير من مشروعات البنية الأساسية، من طرق ومطارات وموانئ وشبكات كهرباء وغيرها ، ما كان لها أن تنجزها لو اقتصرت في ذلك على إمكاناتها الخاصة.[3]

وبالرغم من وجود قنوات وطرق أخرى يمكن للدول النامية أن تحصل من خلالها على التقنية الإنتاجية والتكنولوجيات المتطورة، مثل العقود الإدارية والتراخيص والشراء المباشر وغيرها، إلا أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تبقى أكثر الأدوات أهمية وجدوى في الحصول على التكنولوجيا اللازمة خاصة بالنسبة لبعض أنواع الصناعات، كالإستخراجية مثلا.

فالبلدان النامية تستفيد من نتائج ما تقوم به الشركات الأجنبية على مستوى فروعها من أنشطة بحث وتطوير وتدريب وتكوين للعاملين بها من الوطنيين، زيادة طبعا على استفادتها من عمليات النقل والتحويل المباشر للتكنولوجيات المتطورة. فالاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في نقل التكنولوجيا، كما يساهم في نفس الوقت في تنمية أنشطة البحث والتطوير، وما يرتبط بذلك من تأهيل وتحسين لمستوى أداء العاملين بالدول المضيفة.

لقد أظهرت بعض الدراسات الميدانية التي أجريت على عدد من الشركات متعددة الجنسيات الدور الفعال والأثر الإيجابي الذي ترتب عن الأنشطة الإنتاجية لهذه الشركات بالاقتصاديات النامية في مختلف الجوانب سالفة الذكر.

---

[1] عبد العزيز قادري، مرجع سبق ذكره، ص58.

[2] - محمد عبد العزيز عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص112.

[3] نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص: 44.

ففي دراسة أجريت على 56 شركة متعددة الجنسيات، 34 منها أمريكية الأصل و16 أوروبية و06 يابانية، تعمل في المكسيك والبرازيل والهند وجنوب إفريقيا ومصر وتايوان وهونغ كونغ، كانت النتائج كالآتي[1]:

1. تقوم 31 شركة أمريكية بممارسة بعض أنشطة البحث والتطوير المتعلقة بالإنتاج والتسويق وغيرها خارج الدولة الأم ،أي بالدول المضيفة.
2. جميع الشركات الأوروبية التي تمت دراستها، تمارس أنشطة بحث وتطوير خارج الدولة الأم.
3. معظم أنشطة البحث والتطوير التي تقوم بها الشركات الأمريكية والأوروبية تتم في 30 دولة من الدول النامية، وبصفة خاصة في مصر وهونغ كونغ وتايوان والهند والمكسيك والبرازيل وجنوب إفريقيا وكوريا الجنوبية.
4. معظم البحوث التي تجرى في البلدان النامية يغلب عليها الطابع التطبيقي.
5. جميع الشركات التي تمت دراستها تقوم بتوظيف الوطنيين مئة بالمائة في كافة أنشطتها الخاصة بالبحث والتطوير. أي أن جميع أنشطة البحوث تتم بواسطة الوطنيين تحت إشراف هذه الشركات.
6. تقوم الشركات الأمريكية والأوروبية التي تمت دراستها بتنفيذ برامج تدريب لفائدة العمال المحليين.
7. تقوم الشركات الأجنبية بتنمية الكثير من مهارات موردي المواد الخام والمواد النصف مصنعة وذلك من خلال دورات تدريبية تركز على بحث الطرق والأساليب الحديثة في النقل والتخزين والتوزيع إضافة لقيامها بدعم الكثير من الجامعات المحلية بالبلدان المضيفة ماديا وتكنولوجيا.
8. تشير الكثير من الأدلة التطبيقية إلى أن الشركات الوطنية استطاعت تنمية منتجاتها وأساليب إدارتها على النحو المطبق تقريبا لدى نظيراتها الأجنبية، وذلك عن طريق التقليد، وقد ظهر ذلك واضحا في دول مثل تايوان وهونغ كونغ وكوريا الجنوبية.
9. أن المشروعات الاستثمارية المملوكة ملكية كاملة كانت أكثر فاعلية فيما يتعلق بالنشاط البحثي والتنموي الخاص بنقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية، مقارنة بالأشكال الأخرى، مثل عقود أو تراخيص الإنتاج والتصدير ومشروعات الاستثمار المشترك.

كما تؤكد الكثير من الدراسات والأدلة العملية، أن جزءا كبيرا من المشاريع الإنتاجية التي أقامتها الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية، تتصف بالكثافة في استخدام رأس المال، حيث يكون الاعتماد على استخدام التكنولوجيا المتقدمة كبيرا. ويرجع ذلك إلى السياسات والإجراءات التي تعتمدها الدول النامية المضيفة تجاه الاستثمارات الأجنبية المباشرة[2].

وإذا كان هدف الحصول على التكنولوجيا المتقدمة يمثل واحدا من بين الأسباب الرئيسية وراء سماح الدول النامية للشركات الأجنبية بدخول وممارسة أنشطة إنتاجية بأراضيها، ومبررا لكل ما تقدمه

---

[1] - نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص:451.

[2] - عبد السلام أبو قحف، " نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية "، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، ص: 206.

من تسهيلات وحوافز وامتيازات استقطابية، فإن نجاحها في تحقيق ذلك يبقى متوقفا إلى حد كبير على مدى جدية الدول المضيفة في تعاملها مع الأطراف الأجنبية المستثمرة، وعلى مدى فاعلية سياساتها المعتمدة لاستقطاب هذه الاستثمارات وتأطيرها.

## خامسا: تحقيق التنمية الإقتصادية:

تعرف التنمية الإقتصادية بأنها عملية يزداد بواسطتها الدخل القومي الحقيقي للإقتصاد خلال فترة زمنية طويلة أو هي تلك الإجراءات والجهود التي تبذل في سبيل رفع معدل نمو الدخل القومي والفردي الحقيقي. [1]

وإذا كانت البلدان النامية تسعى لتحقيق تنميتها الإقتصادية فإن ذلك يحتاج إلى إستثمارات ضخمة وبالتالي فهي تتطلب رؤوس أموال طائلة قد تعجز عن توفيرها بمواردها الذاتية وحدها. وامام هذا العجز فإنها تلجأ إلى الإستثمارات الأجنبية بإعتبارها الطريق الوحيد للخروج من المأزق وتسهيل إنجاز عملية التنمية الإقتصادية.

فالإستثمارات الأجنبية تساهم في زيادة معدل التكوين الرأسمالي وبالتالي سد الفجوة الإدخارية لتمويل الإستثمارات اللازمة لعملية التنمية الإقتصادية.

كما أنها تصطحب معها التكنولوجيا الحديثة التي تلعب دورا بارزا في إستراتيجية التنمية التي تضعها الدول النامية والعمل على زيادة الإنتاج وتحسينه وبالتالي زيادة صادرات البلدان النامية وهذا يساهم في تحقيق تنميتها الإقتصادية.

---

[1]- كمال بكري " التنمية الإقتصادية "، الدار الجامعية، مصر، 1988، ص63.

## المبحث الرابع: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

الأبحاث العلمية في مجال تحركات رأس المال الدولي والاستثمار الأجنبي المباشر على وجه الخصوص كثيرة ومتنوعة، فإن الكثير من الدراسات القائمة أكثر تطبيقا على بعض المناطق مثل أمريكا اللاتينية أو شرق أوروبا أو الاتحاد الأوروبي أو شرق آسيا، ولكن معظم الدراسات حول محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نجدها تطبيقا على دولة بعينها مثل تركيا أو أمريكا أو بريطانيا وغيرها...الخ.

بداية يجدر الإشارة إلى أن هناك الكثير من العوامل التي يمكن أن تؤثر على تحركات وتمركز الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث من المتفق عليه بشكل كبير أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث كظاهرة إذا ما توفرت ثلاثة من المحددات بشكل متزامن وهي:

**أ.** وجود ميزات الملكية القادرة على المنافسة بالشركة متعددة الجنسيات.

**ب.** وجود ميزات التمركز بالدولة المضيفة كأن تكون ذات سوق كبير أو أن لديها ثروات معدنية.

**ج.** ميزات التدويل أو القدرة على تدويل الإنتاج داخل حدود الشركة.

في حين أن المحددين الأول والثاني هما محددين شديدي الارتباط بالشركة الدولية، فإن المحدد الثالث وهو المتعلق بعوامل التمركز فذلك تتحكم فيه الدول المضيفة وله تأثير حاسم على نصيب الدولة المضيفة من الاستثمار الأجنبي المباشر.

فإذا ما توافر المحدد الأول فقط (ميزات الملكية) فإن الشركة الدولية ستعتمد في نشاطها على التصدير أو منح تراخيص أو بيع البراءات لخدمة السوق الأجنبي.أما إذا أضفنا المحدد الثالث (عوامل التمركز بالدولة المضيفة) للمحدد الأول، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر سيكون هو الأسلوب المفضل لخدمة السوق الأجنبي ولكن فقط عندما تتوافر عوامل تمركز جذابة بالدول المضيفة.[1]

وفي دراستنا هذه نحاول تلخيص وحصر ما توصلت إليه تلك الدراسات المقارنة وذلك من خلال تصنيف محددات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قسمين :

**الأول:** وهو يتعرض للدراسات التي تركز على العوامل الراجعة للدول المضيفة.

**الثاني:** يركز على العوامل الراجعة للدولة الأم وكذلك للمميزات الراجعة للشركة المتعددة الجنسية.

---

[1]- رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 29.

**المطلب الأول: محددات راجعة للدولة المضيفة:**

هناك مجموعة من العوامل الجاذبة التي تجعل الإستثمار الأجنبي المباشر يتجه إلى بلد دون أخر من بين هذه العوامل نذكر مايلي:

**1-1- حجم السوق وإحتمالات نموه:** يعد حجم السوق وإحتمالات النمو من العوامل الهامة المؤثرة على قرار توطن الإستثمار الأجنبي، فكبر حجم السوق المحلي أو المتوقع يؤدي إلى مزيد من تدفق الإستثمار الأجنبي، ومن المقاييس المستخدمة في قياس حجم السوق المحلية متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وعدد السكان.

لقد وجدت الدراسات العملية أن هناك علاقة إرتباط قوية بين معدل نمو الناتج كمقياس أيضا لحجم سوق الدولة المضيفة وبين الإستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن إرتفاع هذه المعدلات يعني إرتفاع فرص التقدم والتحسن في الإقتصاد القومي وجذب المزيد من الإستثمارات لإشباع الرغبات الجديدة التي سوف تتولد مع كل نمو في هذه المعدلات.[1]

كما أن العادات والتقاليد للبلد المضيف مهمة جدا فالدول الإسلامية مثلا لا تأكل لحوم الخنزير ولا تتناول المشروبات الروحية وبالتالي فإنه لا يوجد سوق لتسويق هذه السلع في الدول الإسلامية.

**2-1- إستقرار النظام السياسي:** يعتبر من المحددات الرئيسية، التي يتخذ على أساسها المستثمر الأجنبي قرار الإستثمار، فإستقرار النظام السياسي يؤثر على جذب الإستثمارات الأجنبية حيث يفضل المستثمرون الاجانب النظم الديمقراطية الراسخة والمستقرة أين يضمنون الحصول على الأرباح وتتقلص لديهم مخاطر الخسارة الواردة في حالة إنعدام الإستقرار السياسي، فقد يتغير الحكم في البلد المضيف وتتغير معه طبيعة ومشروعية المعاملات الإقتصادية الدولية لهذا البلد، فتخسر بذلك الشركة الأجنبية رأسمالها.[2]

أما من ناحية الإستقرار الإقتصادي فتكون أولى الخطوات للمشروعات الأجنبية هو التأكد من وجود قيود لمراقبة العملة وسهولة أوصعوبة الإجراءات الحكومية وقوانين الاستيراد والتصدير والسماح للمستثمر الأجنبي بالتملك، ومدى الإنفتاح الإقتصادي وتفاعله ضمن الأطر الإقليمية والدولية بالإضافة إلى إستقرار المؤشرات الكلية كتلك المتعلقه بأوضاع الميزان التجاري وميزان المدفوعات من حيث العجز أو الفائض ومعدل التضخم والبطالة وحجم المديونية وغيرها من المؤشرات التي تشكل التصور الأوضح حول درجة الإستقرار الإقتصادي.

---

[1]- أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص65.

[2]- حامد عبد المجيد دراز،" السياسات المالية "،الدار الجامعية،الإسكندرية 1999، ص218.

**1-3- الإطار التشريعي والتنظيمي للإستثمار:** إن وجود إطار تشريعي وتنظيمي يحكم أنشطة الإستثمار الأجنبي المباشر من العوامل الهامة المؤثرة على إتجاهات الإستثمارات الأجنبية، ولكي يكون الإطار التشريعي جاذبا للإستثمار فلا بد من توافر عدة مقومات من أهمها: [1]

**أ.** وجود قانون موحد للإستثمار يتسم بالوضوح والإستقرار والشفافية وعدم التعارض مع التشريعات الأخرى، وأن يكون متوافقا مع القواعد والتنظيمات الدولية الصادرة لحكم وحماية المستثمر.

**ب.** وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل التأميم، المصادرة فرض الحراسة، نزع الملكية وتكفل له حرية تحويل الأرباح للخارج وحرية دخول رأس المال وخروجه فضلا عن أهمية وجود نظام يكفل حماية حقوق الملكية الفكرية.

**ج.** وجود نظام قضائي قادر على تنفيذ القوانين والتعاقدات، وحل المنازعات التي تنشأ بين المستثمر والدولة المضيفة بكفاءة عالية.

فكلما كان النظام الإداري القائم على إدارة الإستثمار يتميز بسلامة الإجراءات ووضوحها وعدم تفشي البيروقراطية وتبسيط قواعد الموافقة على الإستثمار أدى ذلك إلى جذب الإستثمارات والعكس صحيح، وكلما كانت المعلومات والبيانات التي يحتاجها المستثمر متوفرة بشكل تفصيلي ودقيق وفي الوقت المناسب أدى ذلك إلى زيادة جذب الإستثمار.

**1-4- توفر بنية أساسية مناسبة:** يعتبر توفر البنية الأساسية المناسبة محددا هاما ورئيسيا في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر للدولة المضيفة فخطوط النقل الحديثة بأنواعها المختلفة تسهل من عملية الوصول داخل الدولة المضيفة وكذلك للعالم الخارجي، كما أن وجود وسائل إتصالات ذات كفاءات عالية تمكن من سهولة وسرعة الإتصال بين فروع الشركات متعددة الجنسيات في الدولة المضيفة والمركز الرئيسي في الدولة الأم، فضلا عن أنها تسهل من عملية تبادل البيانات والمعلومات بين الفروع والمركز.[2]

**1-5- مخاطر البلد المضيف:** يقصد بمخاطر البلد المضيف بالنسبة للمستثمر الأجنبي إحتمال التعرض لخسارة أو إصابة تؤثر سلبا على أعماله، وقد تكون هذه المخاطر سياسية وذلك ما يعني إحتمال نشوء حرب في البلد المضيف أو نشوء مظاهرات أو إضرابات مستمرة، وقد تكون هذه المخاطر إقتصادية كتباطؤ معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للبلد المضيف أو الإرتفاع المستمر في تكاليف الإنتاج.

لقد أصبح عنصر الخطر من أهم العناصر التي يبني على أساسها المستثمر الأجنبي قرار الإستثمار في بلد ما، ذلك أن الحوافز والضمانات لم تعد كافية، لأن إرتفاع نسبة الخطر لبلد ما لا يعطي الشرعية والارتياح الكافيين للضمانات والحوافز الممنوحة، فكلما قلت نسبة الخطر كلما إرتفعت نسبة تدفقات الإستثمارات الأجنبية.

---

[1] - حامد عبد المجيد دراز، مرجع سبق ذكره، ص229.

[2] - أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص38.

**6-1- الحوافز المقدمة في الدول المضيفة:** وهي كل من شأنه تحقيق الأمن والإستقرار وتعظيم العائد للمستثمر ورأس المال معًا أوهي تلك الحوافز التي تؤدي إلى إنخفاض تكاليف المستثمر سواء في مرحلة إنشاء أو تأسيس المشروع أو مرحلة مزاولة النشاط.[1]

ومن أهم صور هذه الحوافز:

**أ. الإعانات المالية:** تعد الإعانات المالية من أهم الحوافز التي يمكن أن تقدمها الدولة للمستثمر الأجنبي أو الوطني، وتهدف الدولة من تقديم الإعانات المالية إلى المشروعات الإستثمارية تشجيعها على الإستثمار في المجالات المرغوب فيها،بما يعينها على زيادة الإنتاج، أو لتشجيعها على الإنتاج لغرض التصدير أو لتوفير مصادر التمويل الذاتي لها.[2]

**ب. الحوافز الضريبية:** يقصد بها إحداث أثار ايجابية من شأنها تشجيع المستثمر الأجنبي ودفعه إلى اصدار قراره بالإستثمار في البلد الذي يمنح هذه الحوافز.[3]

وتأخذ الحوافز الضريبية عدة أشكال وصور لعل من أهمها مايلي:[4]

- الإعفاء الضريبي أو الإجازة الضريبية: ويقصد به منح المشروعات الإستثمارية إعفاءا ضريبيا لعدد من السنوات في بداية حياتها الإنتاجية.
- الاستهلاك المعجل للأصول الرأسمالية: ويقصد به كافة الطرق التي تؤدي إلى إستهلاك قيمة التكلفة التاريخية للأصول الرأسمالية خلال فترة زمنية أقل من فترة حياتها الإنتاجية المقدرة.

وتعتبر الحوافز المالية للاستثمار الأجنبي المباشر ذات أهمية كبيرة في صنع قرار الاستثمار في بلد دون آخر، ولعل أهم أنواع الحوافز المالية الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر تظهر لنا من خلال الجدول الموالي.

---

[1] - نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص107.

[2] سرمدكوكب الجميل مرجع سبق ذكره، ص55.

[3] - رضا عبد السلام،مرجع سبق ذكره، ص123.

[4] - نزيه عبد المقصود مبروك، نفس المرجع، ص107.

**جدول رقم (09) :أنواع الحوافز المالية الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر**

| | |
|---|---|
| حوافز مبنية على الربح | تخفيض المعدل القياسي لضريبة الدخل، إعفاءات ضريبية، السماح للمستثمر بخصم الخسائر التي تكبدها أثناء فترة السماح، من الأرباح التي يكسبها لاحقا أو كسبها سابقا. |
| مبنية على الاستثمار الرأسمالي | إهلاك أصول بمعدل متسارع، علاوة استثمار وإعادة الاستثمار |
| مبنية على العمل | تخفيضات في مساهمات التأمين الاجتماعي، خصم في العوائد الخاضعة للضريبة بناءًا على عدد المستخدمين أو بناءًا على نفقات أخرى تتعلق بالعمل. |
| مبنية على المبيعات | تخفيضات في ضريبة الدخل بناءًا على حجم المبيعات الكلي |
| مبنية على القيمة المضافة | تخفيضات في ضريبة الدخل واعتمادات ضريبية بناءًا على المحتوى المحلي الصافي "أ" في المنتجات.<br>منح اعتمادات ضريبة الدخل بناءًا على القيمة الصافية المكتسبة "ب" |
| مبنية على نفقات أخرى بعينها | تخفيضات في ضريبة الدخل بناءًا على النفقات المتعلقة بنشاطات التسويق والترويج مثلا |
| مبنية على الواردات | إعفاء من رسوم الواردات على السلع الرأسمالية، المعدات أو المواد الخام، قطع الغيار والمدخلات المتعلقة بعملية الإنتاج. |
| مبنية على الصادرات | أ- ضريبة تفضيلية لعائدات الصادرات، تخفيض ضريبة الدخل على النشاطات المدرة للنقد الأجنبي أو الصادرات المصنعة، اعتمادات ضريبية للمبيعات المحلية مقابل الأداء في مجال الصادرات.<br>ب ـ متعلقة بالمدخلات (مثلا استرداد الرسوم (اعتمادات ضريبية للرسوم التي تدفع على المواد أو الإمدادات المستوردة)، اعتمادات ضريبة الدخل للمحتوى المحلي الصافي في الصادرات، خصم النفقات الخارجية (ما وراء البحار)، وعلاوة رأس المال للصناعات التصديرية. |
| عون حكومي | مجموعة من الإجراءات تعرف كذلك بالدعم او المنح المباشرة، تغطية جزء من تكاليف رأس المال أو الإنتاج أو التسويق بالنسبة لمشروع استثماري ما |
| اعتماد حكومي بأسعار فائدة مدعومة | قروض مدعومة، ضمانات قروض، اعتمادات صادر مضمونة. |
| مشاركة حكومية في رأس المال | مشاركة برأس مال عام في الاستثمارات المحفوفة بالمخاطر التجارية العالية |
| تأمين حكومي بمعدلات تفضيلية | متوفرة عادةٍ لتغطية أنواع معينة من المخاطر مثل تقلبات سعر الصرف أو تخفيض العملة أو المخاطر غير التجارية مثل المصادرة والفوضى السياسية وهذا النوع من التأمين يقدم عادة عن طريق وكالة عالمية. |

**المصدر**: محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص76،77.

أ ـ المحتوى المحلي الصافي هو: قيمة المبيعات مطروحا منها قيمة تآكل المعدات الرأسمالية وقيمة المواد الخام والامدادات المستوردة.

ب ـ القيمة الصافية المكتسبة هي: عبارة عن قيمة المبيعات مطروحا منها تكلفة المواد الخام والمكونات والامدادات والخدمات وتآكل المعدات الرأسمالية.

- **حوافز أخرى**:مثل تزويد المستثمر بمعلومات عن السوق، توفير المواد الخام، تزويد المستثمر بالبنية الأساسية من أرض ومباني ومرافق عامة بأسعار تقل عن الأسعار التجارية..الخ. والجدول الموالي يوضح ذلك.

**جدول رقم (10):الأنواع الرئيسية لحوافز الاستثمار الأجنبي المباشر الأخرى**

| | |
|---|---|
| بنية تحتية منخفضة التكاليف | تشمل توفير الأرض أو المباني أو الوحدات الصناعية أو بنية تحتية معينة مثل إمدادات الاتصالات والنقل والكهرباء والمياه كل هذا بأسعار أقل من الأسعار التجارية. |
| خدمات منخفضة التكاليف | يمكن أن تشمل الخدمات المقدمة هنا على المساعدة في تحديد التمويل، تطبيق وإدارة المشاريع، إنجاز دراسات ما قبل الاستثمار، معلومات عن الأسواق، توفير المواد الخام وإمدادات البنى التحتية، النصح والاستشارة فيما يتعلق بعمليات الإنتاج وطرق التسويق، المساعدة في التدريب وإعادة التدريب، تسهيلات فنية لتنمية المعرفة أو تطوير ضبط الجودة. |
| أفضليات في مجال السوق | عقود حكومية تفضيلية، منح حقوق الاحتكار مثلا إعفاء من الإجراءات المحلية الخاصة بسحب الثقة أو إغلاق السوق أمام من يودون دخوله، الحماية من منافسة الواردات عن طريق وضع قيود على الاستيراد مثلا. |
| معاملة تفضيلية في مجال النقد الأجنبي | أسعار صرف خاصة بمعدل خاص لتحويل الدين الخارجي إلى أسهم، إزالة مخاطر تبادل القروض الأجنبية، امتيازات تتمثل في إعتمادات نقد أجنبي لإيرادات الصادرات، امتيازات خاصة لتحويل الإيرادات، الأرباح، ورأس المال. |

**المصدر**: محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص78.

## المطلب الثاني: المحددات الراجعة إما للدولة الأم أو لإستراتيجية الشركات القائمة بالاستثمار الأجنبي المباشر:

بالإضافة للعوامل الراجعة للدول المضيفة، هناك عوامل راجعة إما للدولة الأم أو لإستراتيجية الشركة القائمة بالاستثمار وهي:[1]

1. حجم الشركة الكبير الذي يعطيها دافعا أكبر للاستثمار في الخارج.
2. القدرات التكنولوجية العالية والفنية تزيد من قدرة الشركات القائمة بالاستثمار الأجنبي المباشر على استثمار تلك القدرات من خلال القيام بالتوسع الخارجي.
3. الوضع الاقتصادي بالدولة الأم وما إذا كان طاردا أو جاذبا للاستثمار الأجنبي المباشر وكل من الدولة الأم والدولة المضيفة.

ووفقا لتقرير الاستثمار العالمي لعام 1998 فإن العوامل التي تؤثر على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر صارت شديدة التعقيد كما أن القدرة التكنولوجية والقدرة على الابتكار في الدولة الأجنبية هي العامل الحاسم، على عكس المواد الطبيعية فإن التكنولوجيا والقدرة على الابتكار هي من صنع الإنسان فهي أصول مخلقة وملكية تلك النوعية من الأصول هو أساس قدرة الشركة على المنافسة ولكن العوامل التقليدية مثل حجم السوق والموارد الطبيعية وغير الطبيعية وعنصر العمل الرخيص لا تزال عوامل محورية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن هنا فإن الدولة يمكن أن تصبح جاذبة للمستثمرين

[1] - سرمد كوكب جميل، مرجع سبق ذكره، ص 54.

المحتملين إعتمادا على حجم نمو سوقها المحلي واقترابها الجغرافي من الأسواق الواعدة بما فيها السوق الإقليمية الواسعة.[1]

### أولا: المحددات الراجعة لاستراتيجية الشركة:

وبصفة عامة هناك أربعة عوامل رئيسية تدفع بالشركات متعددة الجنسيات إلى الاستثمار الأجنبي المباشر:[2]

1. استثمار أجنبي يبحث عن الموارد، ويعد هذا الاستثمار من أكثر الأنواع انتشارا في الدول النامية، وقد عد هذا الشكل من الاستثمار كأقدم أشكال الاستثمار كالتنقيب عن النفط وغيره من المواد الخام.
2. استثمار يبحث عن الكفاءة، ففي العصر الحديث أصبحت عمليات البحث عن العمالة الماهرة والكفوءة إحدى أهم الدوافع التي قادت الشركات للدخول في اقتصاديات أخرى.
3. استثمار يبحث عن الخدمات حيث في السنوات الأخيرة أصبح هذا الشكل من أهم أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، بعد انتهاج العديد من البلدان النامية برامج الإصلاح الاقتصادي، فأصبحت الخدمات مهمة جدا للمستثمر الأجنبي لاسيما المالية كالتأمين والتمويل فضلا عن الخدمات التقليدية كالمواصلات والكهرباء وغيرها.
4. استثمار يبحث عن الأسواق، حيث يتجه هذا النوع من الاستثمار إلى الدول النامية نتيجة لأسواقها الكبيرة وهذا يعد بديلا عن التصدير من قبل البلد المستثمر، وإن لم يتكامل حجم السوق مع عوامل مهمة أخرى كالعمالة الماهرة. وترتبط دوافع شركات الاستثمار الأجنبي المباشر بالمحددات التي تضعها البلدان المضيفة.

### ثانيا : محددات راجعة للدولة المضيفة:

وحسب دراسة أعدتها اللجان المتخصصة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية حول علاقة الحوافز الضريبية بقرارات الاستثمار الدولي، وقد توصلت إلى أن ترتيب العوامل المؤثرة في قرار الاستثمار الأجنبي المباشر على النحو التالي:[3]

المرتبة الأولى: توافر البنية الأساسية.

المرتبة الثانية: توافر الاستقرار السياسي والقانوني الملائم للاستثمار في جو من الأمان.

المرتبة الثالثة: توافر عناصر الإنتاج كما ونوعا مع إمكانية استقدامها من الخارج.

المرتبة الرابعة: التسهيلات المالية وتحويل الأرباح للخارج.

المرتبة الخامسة: السياسة الاقتصادية للدولة من حيث الحرية والحماية.

---

[1] رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره،ص103.

[2] - سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص27.

[3] - عبد المطلب عبد الحميد، "العولمة الاقتصادية، منظماتها ،شركاتها،تداعياتها"،مرجع سبق ذكره ،ص223.

المرتبة السادسة: الحوافز الضريبية ومدى استقرارها.

ومع تعدد المحددات التي تعمل على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة للدول المضيفة أو بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات فإنه يمكن تلخيصها في النقاط التالية، حسب ما يظهره الجدول الموالي:

**جدول(11): محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية**

| محددات الاستثمار للبلدان النامية | محفزات الاستثمار الأجنبي المباشر مصنفة على أساس محفزات الشركات المتعددة الجنسية | المحددات الاقتصادية الأساسية في البلدان المضيفة |
|---|---|---|
| 1- أطر سياسات التعامل مع الاستثمار الأجنبي المباشر<br>• الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي السياسي<br>• القواعد المتعلقة بدخول المستثمر والعمليات التشغيلية.<br>• معايير التعامل مع فروع الشركات الأجنبية.<br>• هيكل السوق (وخصوصا سياسات المنافسة والاندماج والتملك).<br>• اتفاقات الاستثمار والتجارة الدولية.<br>• سياسة الخصخصة.<br>• السياسة الضريبية.<br>2- المحددات الاقتصادية<br>• البحث عن السوق<br>• البحث عن الموارد<br>• البحث عن الكفاءة<br>• البحث عن الخدمات<br>3- التسهيلات التجارية لقطاعات الأعمال<br>• ترويج الاستثمار( كتقديم خدمات للمستثمر).<br>• محفزات الاستثمار<br>• تكاليف الخلافات القانونية المتمثلة بالفساد والكفاءة الإدارية.<br>• الانفتاح الاجتماعي (كالمدارس التي تقدم التعليم بلغتين)<br>• خدمات ما بعد الاستثمار | أ- البحث عن السوق<br><br>ب - البحث عن الموارد<br><br>ج - البحث عن الكفاءة | • حجم السوق ودخل الفرد<br>• نمو السوق<br>• إمكانية الدخول إلى الأسواق الإقليمية والدولية<br>• تفضيلات المستهلك في البلد المضيف<br>• هيكل السوق<br>• الموارد الأولية<br>• العمالة غير الماهرة ذات الكلفة المنخفضة.<br>• العمالة الماهرة<br>• الموجودات التقنية الإبداع وغيرها<br>• البنية التحتية (موانئ، طرق، مصادر الطاقة الكهربائية والاتصالات)<br>• كلف الموارد والموجودات في ب أعلاه الزيادة الإنتاجية<br>• كلف المدخلات الأخرى كلف النقل والاتصالات وكلف المنتجات الوسيطة الأخرى<br>• عضو البلد المضيف في اتفاقيات التكامل الإقليمي التي تفضي إلى تأسيس اتحادات وشبكات مشتركة للتجارة. |

**المصدر**: سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره،ص28،29.

وبناءا على هذه المحددات يجب على اقتصاد البلد الذي يسعى لاجتذاب رأس المال الأجنبي أن يمتاز بالاستقرار السياسي والاقتصادي ويمتاز بوجود معدلات تضخم منخفضة، ويجب أن يكون اقتصاده منفتحا على الخارج وأسعار صرفه مستقرة فضلا عن الحوافز والتشجيعات التي يقدمها لجلب ذلك الاستثمار.

ومن الواضح أن وجود واحد من هذه المحددات أو بعضها لا يعتبر كافيا في جلب الاستثمار الأجنبي، وهذا ما حصل مع الدول النامية وخاصة المنخفضة الدخل منها، لذلك لجأ الاستثمار الأجنبي

إلى التدفق والتركز في عدد قليل منها ممن يمتلك عناصر متعددة من تلك المحددات جعلت منه موطنا للكثير من المشروعات الأجنبية المباشرة.

## المبحث الخامس: التوزيع الجغرافي والقطاعي لتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر

تعرف التدفقات العالمية للإستثمار الأجنبي المباشر تغيرات كبيرة خاصة مع تحول الكثير من إقتصاديات الدول من الإقتصاديات (مخططة إلى إقتصاديات تعتمد أساسا على قوى السوق) كما أن تفاقم أزمة المديونية الخارجية للدول النامية في العقود الأخيرة قلل من اللجوء إلى الإقتراض الخارجي من جهة وشجع إستخدام مصادر التمويل الخارجية الأخرى ومنها الإستثمار الأجنبي بنوعيه المباشر وغير المباشر . خاصة بعد " ربيع 1982" أين برزت أزمة المديونية، حيث أعلمت حينذاك الحكومة المكسيكية أهم دائنيها لعدم قدرتها على الوفاء بمستحقاتهم . وبعد بضع شهور واجهت جل البلدان الشبه المصنعة أو النامية التي اقترضت مبالغ ضخمة خلال الفترة السابقة صعوبات كبيرة[1].

كما شهدت مرحلة التسعينات من القرن الماضي تغيرات ضخمة في منظومة الإقتصاد العالمي ولقد لعبت الشركات متعددة الجنسيات دورا حاسما في خلق وتشكيل تلك التغيرات، فلقد سيطرت بل عمت مبادىء الرأسمالية على الإستراتجيات الإقتصادية الجديدة، خاصة بعد إنهيار الإتحاد السوفياتي والعامل الآخر الذي عزز من هذا التوجه يتمثل في إنفتاح الإقتصاد العالمي تحت منظمة التجارة العالمية. مثل كل تلك التغيرات أعطت للإستثمار الأجنبي المباشر أبعادا جديدة تستوجب التوقف والدراسة.

### المطلب الأول :التوزيع الجغرافي لتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر

لقد توسع الإستثمار الأجنبي المباشر بشكل لم يسبق له مثيل وهذا منذ مطلع الثمانينات من القرن الماضي، ومع توسع هذا التدفق الهائل فقد تكاثرت معه التحالفات وتنوعت وفق صيغ التداخل الإقتصادي والمالي، حيث يجمع بينها قاسم مشترك هو المنفعة المتبادلة.

فخلال السبعينات من القرن الماضي قدر التدفق السنوي للإستثمار الأجنبي المباشر بـ 27.5 بليون دولار، زاد حجم الإستثمار الأجنبي المباشر إلى 50 بليون دولار خلال النصف الأول من الثمانينات كما وصل حجم الإستثمار الأجنبي المباشر إلى 155 بليون دولار خلال الفترة من 1985-1990. وبعد كبوة خلال أوائل التسعينات وصل حجم الإستثمار الأجنبي المباشر إلى 350 بليون في عام 1996 والوفرة التي بدأت في عام 1995 ظلت مستمرة مع تدفق الإستثمار الذي سجل رقما جديدا في عام 1998 وهو 648 بليون دولار بزيادة 36.3% وفقا لتقديرات منظمة الأنكتاد إلى أن بلغ أكثر من تريليون دولار (1.3) عام 2000 وإن كان قد إنخفض* إلى 764 بليون دولار عام2001. [2]

---

[1]- François leroux, "marchés internationaux des capitaux", 2eme éds presses de l'université du Québec, Québec, 1994, P101.

* يعود سبب الإنخفاض في حجم التدفقات للاستثمار الأجنبي المباشر إلى أحداث 11 سبتمبر 2001 التي مست أكبر المراكز التجارية بالولايات المتحدة الأمريكية و التي تعتبر النواة الحقيقية لحركية الإستثمارات الأجنبية المباشرة، مما ترتب عنه فقدان الثقة في عالم الأعمال لدى المستثمرين الأجانب و المحليين على حد سواء.

[2]- رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 90.

وبالرجوع إلى حركية الإستثمارات الأجنبية المباشرة، دخولا وخروجا خلال الفترة**(1995-2008)** نلاحظ ذلك التنامي الكبير لحجم تدفق رؤوس الأموال الوافدة والصادرة حسب الإقليم وبلدان مختارة وهذا ما يلخص الجدول التالي:

**الجدول رقم (12): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، حسب الإقليم وبلدان مختارة، في الفترة ( 1995- 2008 )** (بالمليارات الدولارات وبالنسبة المئوية)

| الإقليم / الاقتصاد | الإستثمار الأجنبي المباشر الوافد | | | | | | | الإستثمار الأجنبي المباشر الصادر | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1995-2000 المتوسط السنوي | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 1995-2000 المتوسط السنوي | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
| الإقتصاديات المتقدمة | 534.9 | 361.3 | 414.2 | 613.1 | 972.8 | 1357.6 | 962.3 | 626.3 | 507.2 | 795.1 | 742.0 | 1157.9 | 1809.5 | 1506.5 |
| أوربا | 323.3 | 279.8 | 227.7 | 506.1 | 631.7 | 899.6 | 518.2 | 446.2 | 306.9 | 411.5 | 679.9 | 799.6 | 1270.5 | 944.5 |
| الإتحاد الأوربي | 310.0 | 259.4 | 223.3 | 498.4 | 590.3 | 842.3 | 503.5 | 416.9 | 285.0 | 377.3 | 609.7 | 697.2 | 1192.1 | 837.0 |
| اليابان | 4.6 | 6.3 | 7.8 | 2.8 | 6.5- | 22.5 | 24.4 | 25.1 | 28.8 | 31.0 | 45.8 | 50.3 | 73.5 | 128.0 |
| الولايات المتحدة | 169.7 | 53.1 | 135.8 | 104.8 | 237.1 | 271.2 | 316.1 | 125.9 | 129.4 | 294.9 | 15.4 | 224.2 | 378.4 | 311.8 |
| البلدان المتقدمة الأخرى | 37.2 | 22.0 | 42.8 | 0.6 - | 110.4 | 165.3 | 103.4 | 29.2 | 42.1 | 57.7 | 9.1- | 83.8 | 87.1 | 122.3 |
| الإقتصاديات النامية | 188.3 | 184.5 | 290.4 | 329.3 | 433.8 | 529.3 | 620.7 | 74.5 | 45.5 | 120.4 | 122.7 | 215.3 | 285.5 | 292.7 |
| إفريقيا | 9.0 | 20.9 | 22.1 | 38.2 | 57.1 | 69.2 | 87.6 | 2.4 | 1.3 | 2.1 | 2.3 | 7.2 | 10.6 | 9.3 |
| أمريكا اللاتينية و الكاريبي | 72.9 | 45.7 | 95.1 | 77.1 | 93.3 | 127.5 | 144.4 | 21.1 | 21.3 | 28.0 | 36.0 | 63.6 | 51.7 | 63.2 |
| آسيا | 105.9 | 116.9 | 172.9 | 213.8 | 282.1 | 331.4 | 387.8 | 51.0 | 22.9 | 90.3 | 84.3 | 144.4 | 223.1 | 220.1 |
| غرب آسيا | 3.3 | 11.3 | 50.5 | 43.6 | 67.6 | 77.6 | 90.3 | 0.9 | 1.4- | 8.1 | 12.9 | 24.0 | 48.2 | 33.7 |
| شرق آسيا | 70.7 | 72.7 | 106.3 | 116.2 | 131.8 | 150.3 | 187.0 | 39.6 | 17.4 | 62.9 | 49.7 | 82.3 | 111.2 | 136.2 |
| الصين | 41.8 | 53.5 | 60.6 | 72.4 | 72.7 | 83.5 | 108.3 | 2.0 | 2.9 | 5.5 | 12.3 | 21.2 | 22.5 | 52.2 |
| جنوب آسيا | 3.9 | 8.2 | 10.7 | 14.4 | 27.8 | 34.0 | 50.7 | 0.3 | 1.6 | 2.3 | 3.5 | 14.9 | 17.8 | 18.2 |
| جنوب شرق آسيا | 28.0 | 24.7 | 35.5 | 39.6 | 55.0 | 69.5 | 59.9 | 10.2 | 5.3 | 17.0 | 18.1 | 23.3 | 45.8 | 32.1 |
| العالم | 730.5 | 565.2 | 734.9 | 973.3 | 1461.1 | 1978.8 | 1697.4 | 702.8 | 563.4 | 929.6 | 879.0 | 1396.9 | 2146.5 | 1857.7 |
| النسب المئوية للحصص في التدفقات العالمية للإستثمار الأجنبي المباشر | | | | | | | | | | | | | | |
| الإقتصاديات المتقدمة | 73.2 | 63.9 | 56.4 | 63.0 | 66.6 | 68.7 | 56.7 | 89.1 | 90.0 | 85.5 | 84.4 | 82.9 | 84.3 | 81.1 |
| الإقتصاديات النامية | 25.8 | 32.6 | 39.5 | .33.8 | 29.7 | 26.8 | 32.6 | 10.6 | 8.1 | 13.0 | 14.0 | 15.4 | 13.3 | 15.8 |

**المصدر**: الأنكتاد تقرير الإستثمار العالمي 2009،" الشركات عبر الوطنية والإنتاج الزراعي والتنمية"، ص19، بتصرف الباحث.

نلاحظ من خلال بيانات الجدول رقم (12) نمو حجم الإستثمارات الأجنبية المباشرة على مستوى العالم خلال أربعة سنوات ( من 2003- 2007) وتعود أسباب هذه الزيادة إلى:

- تحسن النمو الإقتصادي بشكل متواصل في الدول المتقدمة والنامية على حد السواء.
- تنامي صفقات الإندماج والتملك عبر الحدود خاصة في الصناعة الإستخراجية .
- تنامي صفقات الإندماج والتملك عبر الحدود المساندة في الخدمات والقطاع المصرفي.
- زيادة الإستثمار في المشاريع الجديدة والتوسع في المشاريع القائمة وذلك كنتيجة طبيعية لإرتفاع حجم الأرباح.
- إستمرار الجهود الإصلاحية المستهدفة لتهيئة المناخ الإستثماري لإستقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة كتعبير عن توجه إقتصاديات معظم الدول نحو إقتصاد السوق.

ويتضح مما سبق إستمرار سيطرة الدول المتقدمة على أعلى القيم من الإستثمارات الأجنبية المباشرة سواء الوافدة أو الصادرة، فتحسن معدلات النمو والإستقرار الإقتصادي الذي تعرفه هذه الدول بالإضافة إلى وجود بيئة إستثمارية عالية الأداء، كلها أسباب من شأنها أن تشجع على جذب أفضل وأكبر للمشاريع الإستثمارية، وفي ظل وجود شركات محلية متوجهة أساسا نحو العالمية وقادرة على خلق تحالف وإندماج مع الشركات الأجنبية.

فقد تمكنت من إيجاد فرص تعظيم الأرباح وفرص خلق قوى تدفع بها الإستثمارات الأخرى وتحافظ على إستمرارية تحسن مؤشرات الأداء الإقتصادي الذي يعتبر الحافز الأكبر لإستقطاب أكبر الإستثمارات الأجنبية. وقد قدرت حصة مجموعة الدول المتقدمة من الإستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة بحوالي 13576 مليار دولار وذلك سنة 2007.

وتأتي الدول النامية مجتمعة في المرتبة الثانية من حيث القدرة على جذب هذه الإستثمارات وبيانات الجدول السابق أعلاه تظهر لنا قرائتين وهما على حد نقيض:

- فأما الأولى فمفادها التخلف الكبيرين اللذان تعاني منهما الدول النامية فيما يخص قدراتها على جذب الإستثمارات ودليل ذلك الأرقام التي تعبر على نسبة ضعيفة بالمقارنة مع الدول المتقدمة.

وقد قدرت حصة مجموعة الدول النامية من الإستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة بنحو 529.3 مليار دولار وذلك سنة 2007. وهي تمثل نسبة 26.8% من إجمالي التدفقات العالمية وهي نسبة لم تصل حتى إلى نصف حصة الدول المتقدمة.

- وأما القراءة الثانية فهي تظهر لنا التزايد المستمر لقيمة الإستثمارات الواردة إلى هذه الدول وذلك ما يعتبر مبعث للتفاؤل في الآجال الطويلة، حيث يمكن أن يؤدي ذلك إلى نتائج جيدة فيما يتعلق بتحسين مؤشرات الأداء الإقتصادي مستقبلا وخلق بيئة إستثمارية مشجعة على إعادة إستثمار الأرباح وتجديد

الإستثمارات القائمة وتوسيعها لحجم تدفق رؤوس الأموال الوافدة والصادرة حسب الإقليم وبلدان مختارة وهذا ما يلخصه الجدول السابق:

1. **الدول المتقدمة**: وحسب قراءة لهذا الجدول من طرف الأنكتاد فقد تقلص حجم الإستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى البلدان المتقدمة والصادر منها تقلصا حادا في عام 2008، بعد أن بلغ ذروات تاريخية في عام 2007. فقد انخفضت الإستثمارات الوافدة بنسبة 29% إلى 962 مليار دولار وحدثت هذه الإنخفاضات في البلدان المتلقية الرئيسية جميعها عدا الولايات المتحدة الأمريكية، وإنخفض مستوى الإستثمارات الموجهة إلى البلدان الـ 27 الأعضاء في الإتحاد الأوروبي بنسبة 40% في عام 2008 إلى 503 مليارات دولار، حيث أسهمت الأزمة المالية* والإنتكاسة الإقتصادية في تقليص حجم الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد في غالبية هذه البلدان. وعلى خلاف ذلك فإن حجم الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الولايات المتحدة، بصفة رئيسية من مستثمرين أوروبيين، قد إرتفع بنسبة 17% ليبلغ ذروة لم يبلغها من قبل، إذ وصل إلى 316 مليار دولار.[1]

رغم ذلك فقد حافظت البلدان المتقدمة كمجموعة، على مركزها بوصفها أكبر مستثمر صاف في الخارج. ومن بين أكبر بلدان مصدر الإستثمار الأجنبي المباشر، لم تشهد سوى اليابان وسويسرا وكندا وهولندا، بهذا الترتيب، إرتفاعا في الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة منها في عام 2008، بينما حافظت الولايات المتحدة الأمريكية على مركزها بوصفها أكبر المستثمرين في الخارج[2].

## 2. الدول النامية:

### 2.1- إفريقيا:

إرتفع الإستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى إفريقيا إلى 88 مليار دولار عام 2008 وهو مستوى قياسي آخر على الرغم من الأزمة المالية والإقتصادية العالمية وزاد ذلك من رصيد الإستثمار الأجنبي المباشر في الإقليم إلى 511 مليار دولار. أما عمليات إندماج الشركات وحيازتها عبر الحدود، التي تضاعفت قيمتها أكثر من الضعفين في عام 2008، فقد أسهمت في جزء كبير من الزيادة في الإستثمارات الوافدة بالرغم من القيود في السيولة العالمية. وكان إزدهار أسواق السلع الأساسية العالمية في السنة السابقة عاملا رئيسيا في إجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الإقليم. وكان من بين الجهات الرئيسية المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر هم منتجي الموارد الطبيعية الذين ما لبثوا يجتذبون قيم كبيرة من الإستثمارات الوافدة إلى الإقليم في السنوات القليلة الماضية، فضلا عن بعض البلدان الأخرى الغنية بالسلع الأساسية.

* – الأزمة المالية التي تعرضت لها الولايات المتحدة الأمريكية و هي أزمة الرهن العقاري سنة 2007- 2008.

[1] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، مرجع سبق ذكره، ص28.

[2] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، نفس المرجع، ص28.

وإزداد في عام 2008 حجم الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى جميع الأقاليم الفرعية لإفريقيا عدا شمالها، بينما إجتذب الجنوب الإفريقي قرابة ثلث هذه الإستثمارات، سجلت بلدان غرب إفريقيا أكبر نسبة مئوية من الزيادة (63%). وكانت البلدان المتقدمة المصدر الرئيسي للإستثمار الأجنبي المباشر في إفريقيا، إلا أن نصيبها من رصيد هذا الإستثمار في الإقليم قد إنخفض على مر الزمن.[1]

## 2.2-أمريكا اللآتينية والكاريبي:

إزدادت الإستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة في عام 2008 بنسبة 13% لتصل إلى 144 مليار دولار بالرغم من الأزمة الإقتصادية والمالية العالمية.و كان النمو متفاوتا فيما بين الأقاليم الفرعية فقد إرتفع بنسبة 29% في أمريكا الجنوبية، حيث أن 49% من الإستثمارات الوافدة التي بلغت قيمتها 92 مليار دولار كانت موجهة إلى البرازيل.[2]

وإنخفضت بنسبة 6% في أمريكا الوسطى ومنطقة البحر الكاريبي. ويرجع هذا التباين إلى تغير وقع الأزمة على إقتصاديات الإقليمين الفرعيين: فتضررت أمريكا الوسطى ومنطقة البحرالكاريبي تضررا مباشرا من تباطؤ إقتصاد الولايات المتحدة، في حين أن أمريكا الجنوبية التي تعتمد إعتمادا أكبر على عوائد صادرات السلع الأساسية قد تأثرت في وقت لاحق من الإنخفاض في أسعار السلع الأساسية.

وإزداد حجم الإستثمار الأجنبي المباشر الصادر من أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي في عام 2008 بنسبة 22% ليصل إلى 63 مليار دولار نظرا للزيادة الكبيرة في حجم الإستثمارات الصادرة من أمريكا الجنوبية (إرتفعت بنسبة 131%) وعوضت هذه الزيادة الإنخفاض الذي حدث بنسبة 22% في الإستثمارات الصادرة من أمريكا الوسطى والكاريبي. وسجلت أقوى زيادة في البرازيل (189%)، حيث بلغت قيمة الإستثمارات الصادرة لـ20 مليار دولار، بينما إنهارت قيمة الإستثمارات الصادرة من المكسيك لتصل إلى 686 مليون دولار بعد أن كانت قد بلغت 8 مليارات دولار[3].

## 3.2- بلدان آسيا:

### أ- غرب آسيا:

إزدادت الإستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى غرب آسيا في عام 2008 للسنة السادسة على التوالي، فقد إرتفعت هذه الإستثمارات بنسبة 16% لتبلغ 90 مليار دولار، ويرجع ذلك بدرجة كبيرة إلى النمو في حجم الإستثمارات الوافدة إلى العربية السعودية ( نسبته 57% ومقداره 38 مليار دولار) وبخاصة في العقارات والبيتروكيمياويات وتكرير النفط. ودعم ذلك موقف البلد بوصفه المتلقى الرئيسي للإستثمار الأجنبي المباشر في الإقليم. وكان نمو الإستثمار الأجنبي المباشر مختلفا بين بلدان الإقليم الأخرى. فكان سلبيا مثلا في ثاني وثالث أكبر بلدين متلقيين وهما تركيا والإمارات العربية المتحدة. ففي

---

[1] -الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009،مرجع سبق ذكره، ص 18.

[2] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، نفس المرجع ، ص 25.

[3] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، نفس المرجع ، ص 25.

تركيا إنخفض حجم الإستثمارات الواردة إليها إلى 18 مليار دولار، ما يشكل إنخفاضا بنسبة 17% ،بعد المستوى الإستثنائي الذي بلغه في عام 2007، حيث حدث عدد من عمليات إدماج الشركات وحيازتها عبر الحدود، كانت من كبرى هذه الصفقات في القطاع المالي.[1]

وفي الإمارات العربية المتحدة، إنخفضت مبالغ الإستثمارات الوافدة بنسبة 3%، حيث بلغت 14 مليار دولار، نظرا لتأثر القطاعات السياحية والعقارية والمصرفية في دبي تأثرا شديدا بالأزمة الإقتصادية والمالية العالمية.[2]

وإنخفضت الإستثمارات المباشرة الصادرة عن غرب آسيا بنسبة 30% في عام 2008، فبلغت 34 مليار دولار وهذا الإنخفاض يرجع بدرجة كبيرة إلى الانخفاض الملحوظ ( بنسبة 45%) في قيمة صافي عمليات إندماج الشركات وشرائها عبر الحدود من قبل شركات متعددة الجنسيات غرب آسيوية .و أشد الإنخفاضات حدثت في العربية السعودية ( من 13 مليار دولار إلى 1 مليار دولار) وفي قطر ( من 5.3 مليار دولار إلى 2.4 مليار دولار)[3].

## ب- جنوب آسيا وشرقها وجنوب شرقها:

ظلت هذه المنطقة تسجل نموا قويا في الإستثمار الأجنبي المباشر الوافدإليها في عام 2008 (17%)، حيث بلغت ذروة جديدة قدرها 300 مليار دولار . وكان معدل النمو السنوي للإستثمار الأجنبي المباشر متباينا، حيث بلغ 49% من جنوب آسيا، و24% في شرق آسيا وناقص 14% في جنوب شرق آسيا، حيث كانت مبالغ الإستثمار الوافد 51 مليار دولار و187مليار دولار و60 مليار دولار على التوالي. وتباينت أحجام الإستثمار الوافدة إلى الإقتصاديات الرئيسية في الإقليم تباينامحلوظا كذلك، فقد إرتفعت إرتفاعا سريعا في الصين والهند وجمهورية كوريا، وواصلت نموها في هونغ كونغ (الصين) وانخفضت قليلا في تايلاند وماليزيا وهبطت هبوطا حادا في مقاطعة تايوان الصينية وسنغافورة. أما الصين التي بلغت الإستثمارات الوافدة إليها مستوى تاريخيا ( 108 مليار دولار)، فأصبحت ثالث أكبرمتلق للإستثمار الأجنبي المباشر في العالم. والهند التي بلغ حجم الإستثمارات الوافدة إليها 42 مليار دولار، باتت ثالث عشر متلق للإستثمار الأجنبي المباشر.[4]

إرتفع الإستثمار الأجنبي المباشر الصادر عن جنوب آسيا وشرقها وجنوب شرقها بنسبة 7% في عام 2008 ليبلغ 186 مليار دولار، ويرجع ذلك بصفة رئيسية إلى الإستثمارات الكبيرة الصادرة عن

---

[1] الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، مرجع سبق ذكره، ص 23

[2] الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، نفس المرجع ، ص 23

[3] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، نفس المرجع، ص 23

[4] الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2010، " الاستثمار في اقتصاد منخفض الكربون"، نيويورك ، ص 21.

الصين. وأصبحت الهند مستثمرا هاما وإن ظلت الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة عنها عند ذات المستوى الذي بلغته في عام 2008.[1]

وقطعت الصين شوطا لا بأس به بوصفها مصدرا هاما للإستثمار الأجنبي المباشر، فقد أصبح ترتيبها الثالث عشر في العالم والثالث بين جميع الإقتصادات النامية والإنتقالية في عام 2008، فقد بلغ حجم الإستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الصين 52 مليار دولار في عام 2008 بإرتفاع نسبته 132% مقارنة بعام 2007 .[2]

والجدول الموالي يوضح تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة في الفترة (2008-2010) وذلك حسب تقرير الإستثمار العالمي لعام 2011.

**جدول رقم (13): تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر بحسب المنطقة خلال الفترة (2008-2010)**

(الوحدة: بالمليارات الدولارات وبالنسبة المئوية).

| المنطقة | التدفقات الداخلة من الإستثمار. أ .م | | | التدفقات الخارجة من الإستثمار. أ .م | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2008(%) | 2009(%) | 2010(%) | 2008(%) | 2009(%) | 2010(%) |
| العالم | 1744 | 1185 | 1244 | 1911 | 1171 | 1323 |
| الإقتصادات المتقدمة | 965 (55,3) | 603 (50,9) | 602 (48,4) | 1541 (80,7) | 851 (72,7) | 935 (70,7) |
| الإقتصادات النامية | 658 (37,7) | 511 (43,1) | 574 (46,1) | 309 (16,2) | 271 (23,1) | 328 (24,8) |
| إفريقيا | 73 (4,2) | 60 (5,1) | 55 (4,4) | 10 (0,5) | 6 (0,5) | 7 (0,5) |
| أمريكا اللاتنية والكاريبي | 207 (11,9) | 141 (11,9) | 159 (12,8) | 81 (4,2) | 46 (3,9) | 76 (5,8) |
| غرب أسيا | 92 (5,2) | 66 (5,6) | 58 (4,7) | 40 (2,1) | 26 (2,2) | 13 (1,0) |
| جنوب وشرق أسيا وجنوب شرقي اسيا | 284 (16,3) | 242 (20,4) | 300 (24,1) | 178 (9,3) | 193 (16,5) | 232 (17,5) |

**المصدر**: الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي لعام 2011، ص4، 5. على الموقع: www.unctad.org تاريخ الاطلاع: 14 فيفري 2012

وكقراءة للجدول أعلاه نلاحظ مايلي:

## 1. بالنسبة للدول المتقدمة:

نلاحظ إنخفاض في تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة المدروسة، فقد عانت أوروبا من إنخفاض حاد، وسجلت اليابان أيضا تدفقات متدهورة من الإستثمار الأجنبي المباشر خلال سنة 2010. وكانت من بين العوامل التي عرقلت إنتعاش تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر وجود توقعات إقتصادية أكثر تشاؤما، وتدابير التقشف، والأزمة المحتملة في الديون السيادية فضلا عن المسائل التنظيمية.غير أن التدفقات المتجهة للولايات المتحدة قد شهدت تحولا قويا، إذ سجلت زيادة بلغت أكثر من 40 في المائة سنة 2010.[3]

---

[1] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2010، مرجع سبق ذكره ، ص 21.

[2] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي لعام 2010، نفس المرجع، ص 21.

[3] - تقرير الإستثمار العالمي لعام 2011، "أشكال الإنتاج الدولي والتنمية غير القائمة على المساهمة في رأس المال"، نيويورك، ص18.
انظر كذلك: تقرير مناخ الإستثمار للدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره،ص68.

وقد عكس الإتجاه النزولي في الإستثمار الأجنبي المباشر الخارج من الدول المتقدمة بسبب الانخفاض في حجم التدفقات الخارجة من الدول المتقدمة نتيجة لانعكاسات الأزمة المالية لعام 2007–2008 التي حدثت بالولايات المتحدة الأمريكية وهي أزمة الرهن العقاري، إذ حدثت زيادة بنسبة 10 في المائة بالمقارنة مع عام 2009. ويرجع ذلك بقدر كبير إلى إرتفاع قيم عمليات إندماج وإمتلاك الشركات عبر الحدود.

## 2. بالنسبة للبلدان النامية:

### 2- 1-الإستثمار الأجنبي المباشر في إفريقيا:

إنخفضت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى إفريقيا بنسبة 8 في المائة في عام 2010. وكان نصيب إفريقيا من مجموع التدفقات الداخلة العالمية من الإستثمار الأجنبي المباشر، والتي بلغت 55 مليار دولار، هو 4.4 في المائة في عام 2010، منخفضا من نسبة 5.1 في المائة التي كان عليها في عام 2009 وظل الإستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى القطاع الأولي، ولاسيما في صناعة النفط، في الهيمنة على تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى القارة.[1]

أما التدفقات الخارجة من الإستثمارات الأجنبية المباشرة من القارة فتكاد تكون منعدمة هذا ما توضحه النسب من خلال الجدول السابق.

### 2- 2-الإستثمار الأجنبي المباشر في أمريكا اللاتنية والكاريبي:

إزدادت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى أمريكا اللاتنية والكاريبي بنسبة 13% في عام 2010، وقد سجلت أكبر زيادة في هذا الصدد في أمريكا الجنوبية حيث بلغ معدل النمو 56 في المائة وقد إنتعشت البرازيل بصورة خاصة.[2]

وإزدادت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من أمريكا اللاتنية والكاريبي بنسبة 67% في عام 2010، مقارنة بعام 2009، وهو يرجع في معظمه إلى عمليات إندماج وإمتلاك كبيرة للشركات عبر الحدود من طرف شركات متعددة الجنسيات برازيلية ومكسيكية.

### 2-3-الإستثمار الأجنبي المباشر في غرب أسيا:

إنخفضت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى غربي أسيا بشكل مستمر حتى سنة 2010 متأثرة بالأزمة الإقتصادية العالمية. كما إنخفضت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من غربي أسيا، حيث بلغت 13 مليار دولار فقط عام 2010 مقابل 26 مليار دولار عام 2009 و40 مليار دولار عام 2008.

---

[1] - تقرير الإستثمار العالمي 2011،مرجع سبق ذكره.ص13.

[2] - تقرير الإستثمار العالمي 2011، نفس المرجع ، ص15.

## 2-4-الإستثمار الأجنبي المباشر في جنوب وشرق أسيا وجنوب شرقي أسيا:

إرتفعت التدفقات الداخلة إلى شرق أسيا وجنوب شرقي أسيا ككل، فقد إرتفعت بنحو 24%في عام 2010 لتصل إلى 300 مليار دولار.غير أن المناطق الفرعية الثلاث قد شهدت إتجاهات مختلفة جدا فالتدفقات الداخلة إلى منطقة رابطة أمم جنوب شرقي أسيا (أسيان ) قد زادت على الضعف، بينما شهدت تلك المتجهة إلى شرق أسيا إرتفاعا بنسبة 17%، وأما الإستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى جنوب أسيا فقد إنخفض بنحو الربع.[1]

أما التدفقات الداخلة إلى الصين، وهي أكبر بلد متلق للإستثمار الأجنبي المباشر في العالم النامي فقد إرتفعت بنسبة 11% لتصل إلى 106 مليار دولار. [2]

وقد تزايدت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من المنطقة لتصل إلى 232 مليار دولار عام 2010، بعد أن كانت 193 مليار دولار عام 2009، و178 مليار دولار عام 2008 وهذا يكشف لنا وجود أنماط صناعية جديدة ومتنوعة في المنطقة.

## 2-5-الإستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية:

**أولا:** تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول العربية خلال الفترة (2000-2009).

يظهر الجدول الموالي حصة الدول العربية بشكل إجمالي من التدفقات العالمية من الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة.

**جدول رقم(14): حصة الدول العربية من تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة خلال الفترة (2000-2009)**

(الوحدة: مليار دولار أمريكي)

| الدولة | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| إجمالي الدول العربية | 6.056 | 9.418 | 8.476 | 15.101 | 25.245 | 47.600 | 70.453 | 81.328 | 96.908 | 86.289 |
| الدول النامية | 256.465 | 214.696 | 176.063 | 183.912 | 291.919 | 330.130 | 434.366 | 564.930 | 630.013 | 478.349 |
| العالم | 1.401.466 | 825.280 | 628.114 | 565.739 | 732.397 | 985.796 | 1.459.133 | 2.099.973 | 1.770.873 | 1.114.189 |
| الدول العربية %من العالم | 0.4 | 1.1 | 1.3 | 2.7 | 3.4 | 4.8 | 4.8 | 3.9 | 5.5 | 7.7 |

**المصدر:** تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2010، ص247، بتصرف الباحث.

[1] - تقرير الإستثمار العالمي 2011،مرجع سبق ذكره، ص13.

[2] - تقرير الإستثمار العالمي 2011، نفس المرجع، ص14.

من خلال الجدول السابق نلاحظ إنخفاض تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشرة الوافدة إلى الدول العربية(21 دولة)، وذلك عام 2009 بمعدل 11% لتصل إلى 86.3 مليار دولار، بعد تحقيق قفزات متتالية خلال السنوات الست الأخيرة، مقارنة مع 96.9 مليار دولار عام 2008. ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى الإنكماش الحاد في الإئتمان المصرفي بما يساهم في تراجع صفقات الإندماج والتملك داخل المنطقة العربية وتأجيل مشاريع التنمية في المنطقة التي تشتمل على حصة مرتفعة من الإستثمار الأجنبي.[1]

كما أن التدفقات الوافدة إلى الدول العربية (21 دولة) تمثل 7.7% من الإجمالي العالمي المقدرة بـ 1.1 تريليون دولار، وتمثل نسبة 18.0% من إجمالي الدول النامية البالغ 478.3 مليار دولار.

وهي نسب ضعيفة مقارنة بالمتدفق من الإستثمار الأجنبي المباشر إلى المناطق الأخرى السابق ذكرها.

**ثانيا:** تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول العربية خلال الفترة (2000-2009).

يظهر لنا الجدول الموالي حصة الدول العربية بشكل إجمالي من التدفقات العالمية من الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة.

**جدول(15): حصة الدول العربية من تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الصادر خلال الفترة(2000-2009)**

(الوحدة: مليار دولار).

| الدولة | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| إجمالي الدول العربية | 2.286.6 | 669.1 | 3.107.4 | 1.751.3 | 7.420.0 | 18.706.7 | 27.262.1 | 50.747.8 | 44.190.4 | 24.422.5 |
| الدول النامية | 134.966.2 | 82.903.2 | 49.669.5 | 45.469.7 | 120.423.0 | 127.140.3 | 228.690.8 | 292.147.0 | 296.285.6 | 229.158.6 |
| العالم | 1.232.88.2 | 753.076.6 | 537.095.4 | 565.732.3 | 920.252.9 | 893.092.9 | 1.410.573.8 | 2.267.547.3 | 1.928.798.7 | 1.100.993.2 |
| الدول العربية ( %من العالم) | 0.2 | 0.1 | 0.6 | 0.3 | 0.8 | 2.1 | 1.9 | 2.2 | 2.3 | 2.2 |

**المصدر:** تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره، ص248، بتصرف.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه فيما يتعلق بإجمالي تدفقات الإستثمار الأجنبي الصادرة من الدول العربية، هو تراجع 18 دولة عربية على الإستثمار في الخارج خلال عام 2009 وذلك بنسبة 44.7% لتصل إلى 24.4 مليار دولار مقارنة بنحو 44.2 مليار دولار عام 2008، ويعود هذا التراجع في التدفقات الصادرة بدرجة كبيرة إلى إنخفاض ملحوظ في قيمة عمليات الإندماج والتملك عبر الحدود

[1]- تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2010،مرجع سبق ذكره، ص70.

نتيجة لتفضيل الشركات المستثمرة في المنطقة إلى تجنب مخاطر الإستثمار في الخارج جراء الأزمة المالية العالمية.[1]

وقد شهدت عبر السنوات الأربعة السابقة إرتفاعا في حجم التدفقات الصادرة بشكل متتالي، إلا أن نصيب هذه التدفقات الصادرة من إجمالي التدفقات الصادرة من الدول النامية يبقى ضعيف مقارنة بباقي المناطق الأخرى.وكذلك نسبة الصادر من الإستثمارات الأجنبية المباشرة من الدول العربية هي ضعيفة مقارنة بالمجموع الصادر عالميا من هذه الإستثمارات إذ أنها لم تتعد 2.3% من المجموع العالمي للإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة خلال فترة الدراسة.

## المطلب الثاني : التوزيع القطاعي للإستثمارات الأجنبية المباشرة:

تتطلب منا هذه الدراسة أولا ضرورة تحديد القطاعات التي تجتذب إليها رأس المال الأجنبي، حيث يمكن تحديد هذه القطاعات كما يلي:

- الصناعة الإستخراجية التي تعتمد على إستغلال الثروات الطبيعية.
- الصناعة التحويلية.
- الخدمات.

ولقد أسفرت المتابعة التاريخية لتطور الإستثمارات الأجنبية المباشرة وذلك بداية من سنة 1917 عن التحول من الإستثمار في كل ما له علاقة بإستخراج المواد الأولية وإستغلال باطن الأرض، وهي عمليات صاحبت الحملات الإستعمارية التي قادتها الدول المتقدمة نحو الدول النامية، وعلى وجه الخصوص الإستعمار الأوروبي، حيث قام المستعمرون باستغلال الأراضي الخصبة وتحويل المنتجات الزراعية إلى البلدان الأم وإستغلال مختلف المناجم وتأسيس الشركات المتخصصة في تصنيع المعادن كالحديد مثلا. وكان ذلك كله قصد تزويد وتموين الثورة الصناعية الأوروبية وللصمود أمام منافسة التصنيع. إلا أن الإهتمام بمثل هذه الإستثمارات بدأ يقل مع مطلع الثمانينات من القرن الماضي، حيث تحول الإهتمام بنسبة معتبرة نحو الصناعات التحويلية نظرا لسياسة تأميم الصناعات الإستخراجية التي قامت بها الدول النامية المتحصلة على إستقلالها. إلا أن الشركات متعددة الجنسيات تكيفت مع الوضع فقامت بإستغلال قدراتها التكنولوجية وتحكمها في الصناعات المتقدمة وتقنيات الإنتاج الحديثة، فأبقت بذلك على تبعية الدول النامية لها. ولكن في أواسط تسعينات القرن الماضي تزايد الإهتمام أكثر بالإستثمار في مجال الخدمات، بعد أن كانت نسبته من التوزيع القطاعي متواضعة ،فأصبح هذا النوع من الإستثمار يجذب إليه الكثير من الإهتمامات لدرجة جعلته يتفوق على الإستثمار في الصناعات التحويلية

---

[1] تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2010،مرجع سبق ذكره، ص73.

ويعود السبب إلى إحتلال الخدمات مكانة هامة في المؤتمرات الوزارية التي عقدتها منظمة التجارة العالمية منذ إنتقالها من النظام القديم إلى النظام الجديد في أواسط تسعينات القرن الماضي*

وتسهم جاذبية القطاعات إسهاما كبيرا في صناعة التوجهات الحديثة للشركات متعددة الجنسيات ومعها ترسم خريطة جغرافية أكثر حداثة من خلال الإعتماد على القطاعات الأكثر إستراتيجية. وكما هو مشار إليه من خلال تنامي وتعاظم حجم تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر الوافد والصادر وتنامي مشاريع الإندماج والتملك.

فحسب دراسة تقرير الإستثمار العالمي لعام 2010، فإن تقديرات الإنكتاد تشير إلى أن الفترة القادمة ستحمل تحسنا أكثر في وضع الإستثمار الأجنبي المباشر دون إستبعاد وجود التباين بين المناطق والدول والقطاعات، ودون إستبعاد حدة المنافسة بين الشركات متعددة الجنسيات. [1]

وإنطلاقا من إشارتنا السابقة للتوجه الحديث للإستثمار الأجنبي المباشر نحو قطاع الخدمات، فإن دراسة للأنكتاد لعام 2004 تؤكد أيضا التوجه الحديث للشركات متعددة الجنسيات نحو هذا القطاع نضرا لجاذبيته العالية، ويشمل هذا القطاع على وجه الخصوص أنشطة السياحة والإتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

ويأتي قطاع الصناعة التحويلية ثانيا من حيث الجذب وتحديدا أنشطة صناعة الإلكترونيات والكمبيوتر والسيارات، وتسجل هذه الدراسة التراجع المستمر لجاذبية الصناعة الإستخراجية وإستغلال الأراضي وباطنها (المواد الأولية)، كإستخراج النفط والغاز. ويوضح الجدول التالي ترتيب أولوية القطاعات الرئيسية والفرعية من حيث الجاذبية.**

---

* - حيث كان النظام القديم المعروف بالإتفاقية العامة للتعريفة الجمركية لا يعترف بتجارة الخدمات، إلا أن التحول إلى النظام الجديد تحت سلطة منظمة التجارة العالمية بعد مؤتمر مراكش أقر ضرورة إعطاء أهمية أكثر للتجارة في الخدمات.

[1] - تقرير الإستثمار العالمي لعام 2010،مرجع سبق ذكره، ص21.

** - وهي دراسة تؤكد صحة الدراسة التي قام بها "داينينغ" سنة 1996 والتي عرضناها فيما سبق من البحث.

**الجدول رقم(16): ترتيب القطاعات الرئيسية والفرعية حسب جاذبيتها وفق دراسة "الأنكتاد" لعام 2004.**

| الترتيب | أولوية جاذبية القطاعات الرئيسية | أولوية جاذبية القطاعات الفرعية |
|---|---|---|
| 01 | الخدمات | الفنادق والمطاعم، السياحة،تكنولوجيا المعلومات والإتصالات، تجارة التجزئة والجملة، خدمات الأعمال، التشييد والمقاولات، خدمات الطاقة، البنوك والتأمين، النقل، التعليم والصحة. |
| 02 | الصناعة التحويلية | المعدات الكهربائية والإلكترونية، الأدوات والمعدات، اشباه الموصلات، أجهزة ومعدات الحاسوب، معدات البناء، صناعة السيارات. |
| 03 | المواد الأولية | قطاع النفط والغاز، التعدين، المنتجات الزراعية. |

**المصدر**:المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وإئتمان الصادرات، مناخ الإستثمار في الدول العربية، الكويت 2004، ص133.

وقد لعب قطاع الصناعات الإليكترونية دورا إستراتيجيا في بناء أحد أهم مظاهر العولمة من خلال تقليص المسافات وإختصار الأزمنة عن طريق الثورة الهائلة في عالم الاتصالات وأنمطة المعلومات.

وقد إهتمت العديد من الشركات متعددة الجنسيات بهذا القطاع فحسب تقرير الأنكتاد فإنه توجد 18 شركة متعددة الجنسيات مصنفة ضمن قائمة أقوى خمسمائة شركة عام 2005.[1]

فيما يلي جدول يختصر لنا بعض المعلومات الهامة عن هذه الشركات وخاصة الشركة الأسيوية التي تعتبر رائدة في هذا المجال.

**جدول رقم (17): أقوى شركات الإلكترونيات ضمن قائمة أقوى خمسمائة شركة عالمية عام 2005.**

| الشركات | إجمالي الإيرادات | عدد الشركات الأسيوية | % | إجمالي الإيرادات | % |
|---|---|---|---|---|---|
| سمنس-هيتاشي-ماتسوشيتا-سامسونغ-سوني-توشيبا-تايكو-ألجي-روايال فليبس-ميتسوبيشي للاليكترونيات-شارب-سانيو-اليكترولوكس-هوهاي باريونز-سماتومو-ايمرسون-وايل بول-شنايدر. | 773 مليار دولار | 11 شركة | 61 | 497 مليار دولار | 63,7 |

**المصدر**: من إعداد الباحث بالاعتماد على المعلومات الموجودة في الموقع:
www.umranyat.blogspot.com تاريخ الاطلاع: 15 سبتمبر 2011

[1] - المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وإئتمان الصادرات، مناخ الإستثمار في الدول العربية، الكويت 2004، ص133.

وتظهر قائمة 446 شركة التي توافرت حولها المعلومات ضمن قائمة أقوى خمسمائة شركة عالمية حسب إجمالي الإيرادات لسنة 2008، الإبقاء على نفس التوجه القطاعي للشركات المتعددة الجنسيات بأفضلية لقطاع الخدمات ثم قطاع الصناعة التحويلية، فقطاع المواد الأولية.*

والجدول الموالي يوضح ذلك.

**جدول رقم(18):توزيع أقوى الشركات العالمية متعددة الجنسيات وفق التوجه القطاعي وحسب قائمة أقوى خمسمائة شركة عالمية لعام 2008.**

| القطاع | الخدمات | عدد الشركات | الصناعات التحويلية | عدد الشركات | المواد الأولية | عدد الشركات |
|---|---|---|---|---|---|---|
| أنشطة القطاع | البنوك | 67 | السيارات وقطع الغيار | 33 | التعدين وإنتاج البترول الخام | 12 |
| | هندسة وأنشاءات | 14 | الصناعة والمعدات الزراعية | 7 | | |
| | اتصالات | 27 | مواد البناء والزجاج | 5 | المعادن | 13 |
| | القطاع المالي | 11 | المشروبات | 5 | إنتاج وتكرير البترول | 39 |
| | التجارة | 55 | المواد الغذائية والمنتجات الأستهلاكية | 5 | | |
| | المرافق | 19 | المنتجات المنزلية والشخصية | 4 | | |
| | الترفيه والتسلية | 4 | الصناعة الكيميائية | 11 | | |
| | النقل والشحن وخدمات البريد | 18 | الطاقة | 6 | | |
| | الرعاية الصحية والتأمين | 39 | الفضاء والدفاع | 12 | | |
| | | | الصناعة الدوائية | 12 | | |
| | | | أجهزة الكمبيوتر والأجهزة المكتبية | 11 | | |
| | | | إليكترونيات ومعدات كهربائية | 17 | | |
| القطاع | المجموع | 254 | | 128 | | 64 |

المصدر:من إعداد الباحث بالاعتماد على المعلومات الموجودة في الموقع:

5001-www.cnnmoney.com/global5002008global 100.mht . تاريخ الاطلاع: 10 سبتمبر 2011

وبالرجوع إلى معطيات الجدول أعلاه فإن توزيع الشركات على القطاعات تظهر الأفضلية لقطاع الخدمات بحصة تقارب 57 % من الشركات فقطاع الصناعة التحويلية بحصة تقارب 29% من الشركات، فقطاع المواد الأولية وثروات باطن الأرض بحصة تقارب 14% من الشركات البالغ عددها 446 ضمن نفس القائمة المتوافر معلومات عنها، وهذا ما يوافق التوزيع القطاعي للإستثمارات الأجنبية المباشرة. إلا أنه حسب تقرير الأنكتاد، فإن الإستثمارات الأجنبية المباشرة المتجهة لقطاع الخدمات قد عرفت الانخفاض عام 2010 متأثرة بالأزمة المالية الدولية، وقد إنخفضت جميع قطاعات الخدمات الرئيسية (خدمات قطاع الأعمال والتمويل، والنقل والإتصالات والمرافق)، كما شهدت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر في القطاع المالي أحد أكثر الإنخفاضات حدة.[1]

* - يشمل قطاع المواد الأولية أساسا على: الفلاحة والصيد وأشغال البترول والمناجم والمحاجر.....الخ.

[1] - تقرير الإستثمار العالمي 2011، مرجع سبق ذكره، ص6.

حيث قدر الإنكماش في قطاع الخدمات بنسبة 57% وقد تأثرت الخدمات المالية بـ87% سنة 2009.[1]

وتبقى حصة قطاع الصناعات التحويلية في إستمرار وتزايد من هذه التدفقات على حساب حصص قطاع الخدمات وقطاع المواد الأولية، رغم أن قطاع الصناعات التحويلية كان الأشد تضررا من الأزمة في عام 2009، بناءا على بيانات صفقات الإندماج والتملك عبر الحدود الدولية، إذ سجل إنخفاضا بمعدل 77% مقارنة بعام 2008.[2]

ومن حيث التركيبة القطاعية لقائمة أكبر 100 شركة لعام 2008، فإن غالبية الشركات متعددة الجنسيات الأكبر مازالت تعمل في قطاع التصنيع، وكانت الشركات:

(TOYOTA MOTOR, FORD COMPANY, GENERAL ELECTRIC CORPORATION) من أكبر شركات التصنيع. غير أن الشركات متعددة الجنسيات التي تعمل في قطاع الخدمات ما لبثت تزيد بإرتفاع نصيبها بين أعلى 100 شركة. فكان ثمة 26 شركة مدرجة في قائمة عام 2008، مقابل 14 شركة في عام 1993، حيث شركتا (Vodafone Group) و (Electricité de France) من بين أكبرها.

أما الشركات متعددة الجنسيات العاملة في القطاع الأولي مثل:

( EXXON MOBIL CORPORATION, ROYAL DUTCH / SHELL GROUP, BRITISH PETROLEUM COMPANY) احتلت ترتيبا عاليا في القائمة، معززة بأصول أجنبية متنامية.

أما الشركات متعددة الجنسيات من البلدان النامية، فشغلت سبعة منها مراتب في القائمة، من بينها شركات تنويعية كبيرة،مثل: (CITIC GROUP, HUTCHINSON WHAM POA) فضلا عن شركات هامة لصناعة الإلكترونيات، مثل (LG CORPORATION, SAMSUNG ELECTRONICS).[3]

- **أما نصيب قطاع المواد الأولية من الإستثمارات الأجنبية المباشرة:** إذ يشهد الإستثمار الأجنبي المباشر في الزراعة إرتفاعا رغم أن حجمه الإجمالي لا يزال محدودا حيث بلغ مجموع أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد 32 مليار دولار عام 2007 وهو حجم صغير بالمقارنة مع قطاعات أخرى. وفي بداية التسعينيات من القرن الماضي، ظلت التدفقات العالمية من الإستثمار الأجنبي المباشر في الزراعة دون المليار دولار في السنة، غير أن قيمة الإستثمار زادت ثلاثة أضعاف وبلغت ثلاثة مليارات دولار سنويا بحلول الفترة (2005-2008).وأنه في الواقع بعد أن كانت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر قد سجلت معدل نمو سريع في أوائل الألفية الثانية، فقد تجاوزت 40 مليار دولار في الأغذية والمشروبات وحده في الفترة من (2005-2008).[4]

---

[1]- تقرير مناخ الإستثمار للدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره، ص69.

[2]- تقرير مناخ الإستثمار للدول العربية 2010، نفس المرجع ، ص69.

[3]- الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، مرجع سبق ذكره، ص13.

[4]- الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، نفس المرجع ، ص31.

وفيما يتعلق بالشركات متعددة الجنسيات المشاركة في الإنتاج الزراعي، والمرتبطة بالزراعة كشركات تجهيز، صناعة الأغذية، وشركات البيع بالتجزئة، والشركات التجارية، وشركات توريد المدخلات، وتكون هذه الشركات في العادة أكبر من الشركات متعددة الجنسيات الزراعية. مثلا شركة نسلي بسويسرا( Nestlé ) وهي أكبر شركة لصناعة الأغذية والمشروبات في العالم، تسيطر على 66 مليار دولار من الأصول الأجنبية، بينما تسيطر شركة ( wal-mart ) بالولايات المتحدة الأمريكية وهي أكبر بائع أغذية بالتجزئة على 63 مليار دولار، بينما أكبر شركة متعددة الجنسيات زراعية وهي( sime darby ) من ماليزيا، لا تملك سوى 5 مليارات من الأصول الأجنبية. ولا تحتوي قائمة أكبر موردي مدخلات الزراعة من الشركات متعددة الجنسيات إلا على الشركات من البلدان المتقدمة. وتوجد 39 من أكبر 50 شركة من شركات تجهيز الأغذية في البلدان المتقدمة.[1]

وبالمقارنة مع شركات متعددة الجنسية أخرى في الأعمال التجارية الزراعية،فإن شركات الأغذية والمشروبات كبيرة جدا، إذ أن الشركات التسع الكبرى، التي توجد مقرها جميعا في بلدان متقدمة تسيطر على نحو 20 مليار دولار من الأصول الأجنبية، وهي تمثل مجتمعة أكثر من ثلثي الأصول الأجنبية للشركات الخمسين المتصدرة القائمة. وتؤدي الشركات متعددة الجنسية المتخصصة في البيع بالتجزئة وفي المخازن الكبرى (السوبرماركت) دورا كبيرا أيضا في سلاسل عرض المنتوجات الزراعية على الصعيد الدولي. وغالبية الشركات متعددة الجنسيات الكبرى الـ25 في هذا القطاع 22 منها هي أيضا من البلدان المتقدمة.[2]

وهناك دلائل على أن الإستثمار بين بلدان الجنوب في الإنتاج الزراعي أخذ في الإرتفاع، ومن الأمثلة على مشاريع الإستثمار بين بلدان الجنوب إستثمار شركة (sime darby) بماليزيا بـ 800 مليون دولار في مزرعة في ليبيريا في عام 2009، والإستثمارات الصينية والزراعة التعاقدية لسلع أساسية كالذرة والسكر والمطاط في منطقة الميكونغ، وبخاصة في كبوديا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وتوسع لشركة (zambeef ) بزامبيا إقليميا إلى غانا ونيجيريا، وتوسع شركة (crupo bimbo) بالمكسيك عبر أنحاء أمريكا اللاتنية ومنطقة الكاريبب. [3]

فيما يخص الإستثمارات المحددة الأوسع نطاقا التي تحتوي على عمليات إمتلاك الأراضي (أي الملكية للإستثمارات) المحددة الأوسع نطاقا التي تشتمل على عمليات حيازة الأراضي (أي الملكية الصريحة أو عقود الإيجار طويلة الأجل) والتي شرع فيها حتى الأن، فإن من أكبر بلدان الجنوب المستثمرة، البحرين والصين وقطر والكويت والجماهرية العربية الليبية والمملكة العربية السعودية

[1] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، مرجع سبق ذكره، ص36.
[2] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، نفس المرجع، ص36.
[3] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، نفس المرجع ، ص38.

وجمهورية كوريا والإمارات العربية المتحدة. وأهم البلدان النامية المتلقية تقع في إفريقيا، إذ أن أثيوبيا وجمهورية تنزانيا المتحدة والسودان في طليعة البلدان المتلقية للإستثمار الأجنبي المباشر.

- **أما بالنسبة للصناعات الإستخراجية:** فقد أدى إرتفاع أسعار المعادن والنفط والغاز الطبيعي إلى تزايد نشاط الشركات متعددة الجنسيات في قطاع الصناعات الإستخراجية في السنوات الأخيرة رغم أنها لا تزال أدنى بكثير من حصة كل من قطاعي الخدمات والصناعة.

وتتسم أسواق المعادن العالمية بتوزيع جغرافي غير متكافئ للإحتياطات والإنتاج والإستهلاك، فبعض البلدان النامية هي منتجة رئيسية ومصدرة صافية لمختلف المعادن في حين أن البلدان المتقدمة هي المستهلكة والمستوردة الرئيسة لها.[1]

ففي قطاع إستخراج المعادن، تستأثر الشركات العشر الكبرى بحصة متزايدة من الإنتاج العالمي. وفي أعقاب سلسلة من عمليات الإندماج والشراء عبر الحدود، كانت أكبر 10 شركات عاملة في قطاع إستخراج المعادن في عام 2006 تسيطر على ما تقدر نسبته بـ33% من القيمة الإجمالية لجميع المعادن غير المتصلة بالطاقة والمنتجة على نطاق العالم، مقارنة بما نسبته 26% في عام 1995، بل أن مستويات التركز هي أعلى فيما يخص بعض المعادن ففي حالة النحاس مثلا، إستأثرت أكبر 10 شركات بما نسبته 58% من مجموع الإنتاج العالمي في عام 2005. [2]

وفي قطاع النفط والغاز، تظل الشركات الخاصة (الشركات متعددة الجنسيات) تمثل أكبر الشركات من حيث الأصول الأجنبية، إلا أنه من حيث الإنتاج، لم تعد الشركات المتعددة الجنسية التابعة للبلدان المتقدمة تندرج ضمن أكبر الشركات في العالم. ففي عام 2005 كانت الشركات الثلاث التي تعد أكبر منتجة للنفط والغاز في العالم هي جميعها شركات مملوكة للدولة توجد مقرها في بلدان نامية أو في إقتصاديات تمر بمرحلة إنتقالية وهذه الشركات هي أرامكو السعودية (saudi aramco)،(gazprom) للإتحاد الروسي، وشركة النفط الإيرانية الوطنية(National tranianoil company) فقد بلغ الإنتاج السنوي لشركة أرامو السعودية في عام 2005 أكثر من ضعف الإنتاج السنوي لأكبر شركة خاصة (شركة متعددة الجنسية) لإنتاج النفط والغاز، وهي شركة إكسون موبيل (Exxon mobil) الأمريكية. [3]

وعلى الرغم من أن الشركات المملوكة للدولة، تسيطر على معظم الإنتاج العالمي من النفط والغاز، فإن درجة تدويل عملياتها لا تزال متواضعة مقارنة بدرجة تدويل عمليات الشركات متعددة الجنسيات المملوكة ملكية خاصة. حيث أن الإنتاج في مواقع أجنبية قد شكل ما نسبته 70% من مجموع إنتاج الشركات الثلاث الكبرى المنتجة للنفط والمملوكة ملكية خاصة عام 2005. [4]

---

[1] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2007، مرجع سبق ذكره، ص 35.

[2] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي، 2007، نفس المرجع، ص35.

[3] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي، 2007، نفس المرجع ، ص35.

[4] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2007، نفس المرجع، ص34.

إلا أن بعض الشركات من البلدان النامية والإقتصادات التي تمر بمرحلة إنتقالية قد أخذت توسع أعمالها في الخارج ومن ثم فقد أخذت تتحول بسرعة إلى شركات فاعلة على المستوى العالمي.وقد وصل الإنتاج المشترك في الخارج لشركات (cnpc, cnooc,sinopec)، وجميعها شركات صينية و(lukoil) للإتحاد الروسي، و(ongc) للهند و(petrobras) للبرازيل و(petronas) بماليزيا إلى ما يزيد عن مستوى يعادل 528 مليون برميل من النفط في عام 2005 بعد أن كان قد بلغ 22 مليون برميل فقط قبل 10 سنوات.[1]

وقد إستثمرت الشركات الصينية الثلاث، وشركة النفط الهندية (Indian oil corpoation) والشركة الهندية (ongc videsh) مبالغ ضحمة في صفقات إنتاج النفط والغاز في شتى أنحاء العالم خلال السنتين الماضيتين. وتعمل كل من شركة (cnpc) وشركة (petronas) في إنتاج النفط والغاز في أكثر من 10 بلدان أجنبية.

ويبقى قطاع الصناعات الإستخراجية يسجل الإنخفاض في عام 2010 حسب تقرير الأنكتاد[2] رغم أنه لم يعان من الأزمة المالية، حيث سجل قطاع المواد الأولية إنكماش قدر بـ47% سنة 2009،هذا يدل على أن قطاع المواد الأولية ليس له جاذبية مثل باقي القطاعات الأخرى.[3]

---

[1] - تقرير الإستثمار العالمي2007، مرجع سبق ذكره، ص34.

[2] - تقرير الإستثمار العالمي2011، مرجع سبق ذكره، ص6.

[3] - تقرير مناخ الإستثمار للدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره، ص69.

## خلاصة الفصل:

تم التطرق في هذا الفصل لدراسة حول الشركات متعددة الجنسيات من حيث المفهوم والخصائص، وتناولنا بالدراسة أهم الدوافع التي تقف وراء تدويل أنشطتها وتفسيرها بالرجوع إلى النظرية الإقتصادية. كما تم التعرض إلى مزايا هذه الشركات بالنسبة للدولة المضيفة وإلى الإنتقادات الموجهة لها مرفقة بحجج كل نظرة.

وخلصنا في الأخير إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر المحرك الحقيقي لتوجيه تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة، والأداة الحقيقية لفرض واقع السيطرة في عالم لا يعترف إلا بالمهارات التكنولوجية وكفاءة الأداء العالية.

تنقسم أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر إلى أشكال تقليدية تتمثل في الإستثمار الأجنبي المباشر المشترك، الإستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي والشركات متعددة الجنسيات هي التي تقود هذه الإستثمارات وهذا لكثرة أنشطتها وتنوعها والإمكانيات الهائلة التي تتمتع بها وسيطرتها على مناطق الإنتاج والتوزيع الأكثر ربحية، أما الأشكال الحديثة فتتمثل أساسا في تراخيص الإنتاج وعمليات تسليم المفتاح وعقود التصنيع (الإدارة) ووكلاء التوزيع.

هناك عدة نظريات حاولت تفسير دوافع الإستثمار الأجنبي المباشر من بينها نظرية عدم كمال السوق التي أكدت على أهمية المزايا المكانية التي تتمتع بها الدول النامية لجذب الإستثمار إليها، كما أنها تؤكد على أهمية الإبتكار كدافع رئيسي لتحركات الشركات متعددة الجنسيات، نظرية الإستخدام الداخلي للمزايا الإحتكارية التي أكدت على ضرورة إحتفاظ المستثمر الأجنبي بالخبرة الفنية والاختراعات التي تحقق له التميز المطلق بدلا من بيعه لشركات الدول المضيفة، نظرية الموقع والتي تركز على العوامل التي تدعو الشركات متعددة الجنسيات إلى الإستثمار في الخارج، والنظرية الإنتقائية التي جمعت بين العناصر الأساسية للتفسيرات المختلفة...الخ.

هناك عدة عوامل تساعد المستثمر الأجنبي على إتخاذه لقرار الإستثمار في بلد دون غيره أهمها حجم السوق وإحتمالات نموه، إستقرار النظام السياسي، الإطار التشريعي والتنظيمي للإستثمار، توافر بنية أساسية مناسبة، وكلها حوافز مقدمة في الدول المضيفة.

كما عرف التوزيع الجغرافي للإستثمارات الأجنبية المباشرة عبر مختلف المناطق والدول إختلافات من حيث التدفقات حيث إستأثرت الدول المتقدمة الكبرى بأكبر التدفقات، ثم تلتها منطقة أسيا خاصة شرق أسيا وشرقي جنوب أسيا وعلى رأسها الصين بأكبر التدفقات للإستثمار الأجنبي المباشر بالمنطقة.

كما أن منطقة أمريكا اللآتينية والكراييب كان لها نصيب متزايد من هذه التدفقات خاصة تلك الداخلة إلى البرازيل والمكسيك.

وتبقى الدول العربية لا تستقطب إلا نسبة متواضعة من حجم التدفقات العالمية متمركزة في بعض الدول كالعربية السعودية.

أما بالنسبة للتوجه القطاعي الحديث الإستثمار الأجنبي المباشر فكل المعطيات والدلائل تظهر أن قطاع الخدمات يحتل المرتبة الأولى، يليه قطاع الصناعات التحويلية في المرتبة الثانية، ثم قطاع المواد الأولية في المرتبة الثالثة.

# الفصل الثاني

## آليات النظام الاقتصادي العالمي وتأثيرها على تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر

## تمهيد

شهد الربع الأخير من القرن العشرين وبشكل أكثر تحديدا عقد التسعينات، العديد من التغيرات العالمية السريعة والمتلاحقة والعميقة في آثارها وتوجهاتها المستقبلية. فالإقتصاد العالمي تحول بالفعل إلى قرية صغيرة متنافسة الأطراف بفعل الثورة التكنولوجية والمعلوماتية، حيث أصبح هناك سوق واحد يوسع دائرة ومجال المنافسة لكل المتعاملين الدوليين وأصبح اللاعبون الفاعلون في السوق العالمية ليسوا فقط الدول والحكومات بل منظمات عالمية وهي صندوق النقد الدولي، البنك الدولي، ومنظمة التجارة العالمية وتقوم هذه المنظمات بإدارة السياسات الإقتصادية للعولمة.

فصندوق النقد الدولي يختص بإدارة السياسة النقدية والبنك الدولي يختص بإدارة السياسة المالية، والمنظمة العالمية للتجارة تختص بإدارة السياسة التجارية العالمية. ومن الملاحظ أن هناك تعاظم لدور هذه المنظمات الإقتصادية في إدارة وضبط إيقاع العولمة الإقتصادية وتوجهاتها بما في ذلك تأثيرها على تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة، بالإضافة إلى الشركات متعددة الجنسيات وتكتلات إقتصادية عملاقة.

فالكل يسعى بكل قوة إلى إقتناص الفرص ومواجهة التهديدات في إطار إزالة القيود بكل أشكالها وتحرير المعاملات في ظل التحول إلى آليات السوق. وقد نتج عن ذلك مفهوم جديد لا يزال يثير جدلا واسع النطاق حوله من حيث تحديده، أثاره وأبعاده ألا وهو مفهوم العولمة الذي لا يمكن إستيعابه إلا في ضوء تلك التغيرات وفي إطار الإعتماد الإقتصادي المتبادل، وتكون الأسواق العالمية وتحركات الأسعار والتغيرات في حجم ونوعية الإنتاج وتوجهات التجارة العالمية وتحركات رؤوس الأموال، التي تستخدم بشكل مؤثر في المضاربة الدولية من خلال المضاربين الدوليين والتابعين في معظم الأحيان للشركات متعددة الجنسيات التي تعمل بإستمرار على تخفيض تكلفة النقل والإتصالات وتحقيق التطورات التكنولوجية ومن ثم تحقيق العولمة.

ونتطرق في هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث هي كالآتي:

**المبحث الأول:** النظام التجاري العالمي والاستثمار الأجنبي المباشر.

**المبحث الثاني:** المؤسسات المالية الدولية (صندوق النقد الدولي، البنك الدولي) والاستثمار الأجنبي المباشر

**المبحث الثالث:** الشركات متعددة الجنسيات والعولمة الاقتصادية.

## المبحث الأول : النظام التجاري العالمي والإستثمار الأجنبي المباشر

هناك مجموعة من العوامل المحركة للإستثمارات الأجنبية المباشرة في الإقتصاد العالمي، حيث حصل التوسع الكبير في تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة والواردة عالميا بفعل العوامل العديدة التي من أبرزها[1] :

- سياسة التحررية الإقتصادية في التدفقات التي تبنتها مختلف دول العالم بفعل موجة العولمة النيوليبيرالية.
- سياسة تحرير التجارة بفعل انضمام دول العالم إلى منظمة التجارة العالمية وما أقرته الإتفاقات التي أقرتها جولة أوروغواي.[2]
- سياسة تحرير الإستثمارات الأجنبية المباشرة طبقا لإتفاقية إجراءات الإستثمارات الأجنبية المتعلقة بالتجارة التي أقرتها جولة أوروغواي.
- الإجراءات والسياسات الإقتصادية التي اتخذتها الدول من أجل تحرير الإستثمارات الأجنبية الوافدة إليها من القيود النقدية والمالية والمصرفية والإدارية والتي قضت بتعديل قوانينها وتشريعاتها.
- التوسع في عقد إتفاقيات الإستثمار الثنائية الهادفة إلى تشجيع الإستثمارات الأجنبية المباشرة على أسس ثنائية ، حيث عقدت في عام 2001 (71) دولة (158) إتفاقية ثنائية لتشجيع هذا النوع من الإستثمارات.
- الإجراءات التي اتخذها المؤتمر الرابع لمنظمة التجارة العالمية المنعقد في الدوحة في تشرين الثاني 2001 لإزالة المزيد من القيود المفروضة على إجراءات الإستثمارات المتعلقة بالتجارة.[3]
- التغيرات التكنولوجية التي أدت من ناحية إلى زيادة كلفة الإنتاج وزيادة المخاطر ، وأدت من ناحية أخرى إلى هبوط كلفة النقل والمواصلات والإتصالات.
- زيادة المنافسة بين الشركات للسيطرة على الأسواق الخارجية، وزيادة القدرة التنافسية لصادراتها دفعت تلك الشركات ومراكز الرأسمالية المتقدمة للبحث عن طرق جديدة لزيادة كفاءة سلعها التصديرية، وتحويل خطوط وأنشطة إنتاجها لتقليص كلفة الإنتاج، والبحث عن سلع وطرق تسويق جديدة، والبحث عن طرق ملكية جديدة.

---

[1]- حميد الجميلي، " دراسات معاصرة في الإقتصاد الدولي التطبيقي "، منشورات أكاديمية الدراسات العليا،طرابلس،2005، ص 199.

[2]- للمزيد من التفاصيل عن جولة الأوروغواي، أنظر جوزيف أي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره، ص96.

[3] ليسترثورو، ترجمة فايزة حكيم وأحمد منيب، " النظام الإقتصادي العالمي الجديد، الجرأة والمخاطرة طريق إلى الثروة "، الدار الدولية للإستثمارات الثقافية، مصر،2006، ص287.

وتعتبر بذلك منظمة التجارة العالمية المسؤولة الرئيسية عن تنفيذ سياسات العولمة في جانب التجارة بالسلع والخدمات، وترتكز هذه المسؤولية على ضرورة تحويل الإقتصاديات المحلية للدول النامية من منغلقة إلى متفتحة وأكثر إندماجا في الإقتصاد العالمي*.

ولقد أخذت هذه المنظمة على عاتقها تحقيق فكرة توحيد الأسواق العالمية عن طريق إزالة ، أو على الأقل التقليل من العوائق والحواجز الجمركية أمام العمليات التجارية الخاصة بمبادلة السلع والخدمات والملكية الفكرية.

## المطلب الأول: تعريف وأهداف منظمة التجارة العالمية

### أولا: تعريف منظمة التجارة العالمية

يمكن القول أن منظمة التجارة العالمية هي منظمة إقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة وتعمل ضمن منظومة النظام الإقتصادي العالمي الجديد، على إدارة وإقامة دعائم النظام التجاري الدولي وتقويته في مجال تحريرالتجارة الدولية وزيادة التبادل الدولي والنشاط الإقتصادي العالمي. وتقف على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في رسم وتوجيه السياسات الإقتصادية الدولية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم للوصول إلى إدارة أكثر كفاءة وأفضل للنظام الإقتصادي العالمي. [1]

وقد أنشئت منظمة التجارة العالمية (OMC) لتحل محل سكرتارية الجات بعد الإتفاقية الموقعة في مراكش سنة 1994، بعد إنتهاء جولة أورجواي، وتشمل منظمة التجارة العالمية وقت إنشائها في أول جانفي 1995 حوالي 110 دولة منها 85 دولة نامية وأمامها طلبات الإنضمام من 29 دولة. وقد وصل عدد الدول الأعضاء في المؤتمر الرابع للمنظمة في الدوحة في نوفمبر 2001 إلى 142 دولة عضوا. [2]

جاء تأسيس منظمة التجارة العالمية بعد أن شهد العالم نموا إستثنائيا في التجارة العالمية. وساعدت إتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، على إنشاء نظام تجاري قوي ومزدهر مما ساهم في نمو غير مسبوق.

---

* - يمكن للدول أن تجعل إقتصادها منغلقا بالإعتماد على الكثير من الطرق والسياسات والتي تدعى سياسات الحماية، أهمها أربعة سياسات، ثلاثة منها مباشرة وواحدة غير مباشرة، فأما السياسات المباشرة فهي : نظام الحصص، نظام تراخيص الإستيراد، سياسة المنع والتحريم، وأما السياسة غير المباشرة فتتمثل في الرسوم الجمركية،حيث أن رفعها يعني الإنغلاق وتخفيضها يعني عكس ذلك.

1- كينيشي أوهمي، " الإقتصاد العالمي المرحلة التالية؟ تحديات وفرص في عالم بلا حدود"، الدار العربية للعلوم، 2006،بيروت،ص40.

2- عبد المطلب عبد الحميد، "العولمة الإقتصادية منظماتها-شركاتها-تداعياتها"، مرجع سبق ذكره، ص93.

لم يلبث قيام منظمة التجارة العالمية أن غير ملامح الإقتصاد العالمي، من خلال ربط علاقات ومصالح تجارية دولية متشابكة بين عدد من البلدان، ومع ميلاد هذه المنظمة أكتملت مؤسسات النظام الإقتصاد العالمي الحديث الذي يتسم بهيمنة النظام الرأسمالي بمبادئه وألياته. [1]

وتسعى الدول المنتمية إلى هذه المنظمة للإستفادة من تحرير التجارة وحركة رؤوس الأموال الدولية، وقد سبقت ميلاد هذه المنظمة مفاوضات عسيرة برهنت على التناقضات القائمة بين الدول الصناعية الكبرى الباحثة عن أسواق لتصريف السلع والخدمات التي تنتجها والدول النامية التي تسعى لحماية إقتصاداتها من المنافسة الحادة، وتغذية خزينتها بعائدات الضرائب والرسوم الجمركية على السلع الواردة وإعتبار المنظمة جهازا جديدا لتمرير سياسات القوى العظمى المهيمنة.

وتضم منظمة التجارة العالمية 153 عضوا من دول العالم، نذكر منها الدول العربية فقط وهي: المملكة المغربية، المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة،مملكة البحرين، سلطنة عمان دولة الكويت، تونس، جيبوتي، جمهورية مصر العربية،دولة قطر،المملكة الأردنية الهاشمية[2].

## ثانيا: العلاقة والإختلاف بين منظمة التجارة العالمية والجات:

تتجلى العلاقة بين منظمة التجارة العالمية والجات في النقاط التالية:

- إن منظمة التجارة العالمية قد حلت محل الجات لتتولى إدارة النظام التجاري العالمي بصورة أكثر شمولا عما كانت تفعله الجات وفي مجالات أوسع للتجارة العالمية على نطاق السلع الزراعية والصناعية والخدمات والملكية الفكرية[*] والإستثمار، بل هي تشمل الجوانب البيئية المؤثرة على التجارة كما هو مطروح للمناقشة مع الدول المتقدمة التي تسعى إلى إنضمامها في إختصاص منظمة التجارة العالمية، ومن موضوعاتها عملية دمج التكلفة البيئية في سعر المنتج النهائي (هذا المجال لازال قيد البحث وقد يستغرق سنوات طويلة إلى إتفاق بشأنه نظرا لما يواجه من مشكلات مثل تحديد تكلفة البيئة تحديدا كميا)[3].
- إن منظمة التجارة العالمية ستحقق أهداف الجات وتضيف أهدافا أخرى ستعمل على تحقيقها لصالح النظام التجاري الدولي.

---

[1] - عثمان أبوحرب، مرجع سبق ذكره، ص 161.

[2] - عصام عمر مندور، "مرجع سبق ذكره، ص 172.

[*] الملكية الفكرية تشمل على نوعين:ملكية فنية وتشمل على براءات الإختراع، وملكية أدبية وتشمل على حقوق المؤلفين.

[3] - ماجدة شاهين، "منظمة التجارة العالمية ومستقبل الدول النامية "، ملحق الأهرام الإقتصادي، مؤسسة الأهرام، القاهرة، 1996، ص 11.

- إن منظمة التجارة العالمية تتميز بآلية أفضل في فض المنازعات ومراجعة السياسات التجارية بصورة تفوق بكثير ما كانت تفعله الجات وبالتالي فإن لها صلاحيات اقوى من الجات في هذا المجال، فأهم ما يميز المنظمة عن الجات هو إقامتها لنظام قوي لفض المنازاعات والذي يقوم على المساواة بين القوي والضعيف في الحقوق.
- يتصل بذلك أن منظمة التجارة العالمية تملك حق فرض عقوبات كانت تعجز عن فرضها الجات وتنتفع الأولى بنظام ردع قوي.
- إن شرط الإنظمام إلى منظمة التجارة العالمية هو الموافقة على إتفاقية الجات بكل ما فيها دفعة واحدة. [1]

## ثالثا: أهداف منظمة التجارة العالمية

إن مجموعة الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها منظمة التجارة العالمية تدور حول هدف رئيسي هو تحرير التجارة الدولية، أي تطبيق نظام حرية التجارة الدولية، وفي هذا الإطار تسعى منظمة التجارة العالمية إلى تحقيق الأهداف التالية[2]:

- خلق وضع تنافسي دولي في التجارة يعتمد على الكفاءة الإقتصادية في تخصيص الموارد.
- تعظيم الدخل القومي العالمي ورفع مستويات المعيشة من خلال زيادة معدلات نمو الدخل الحقيقي.
- تحقيق التوظيف الكامل لموارد العالم، وزيادة الإنتاج المتواصل والإتجار في السلع والخدمات بما يؤدي إلى الإستخدام الأمثل لتلك الموارد مع الحفاظ على البيئة وحمايتها ودعم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك.
- توسيع الإنتاج وخلق أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي وزيادة نطاق التجارة العالمية.
- توفير الحماية المناسبة للسوق الدولي لجعله يعمل في بيئة مناسبة وملائمة لمختلف مستويات التنمية.
- محاولة إشراك الدول النامية والأقل نموًا في التجارة الدولية بصورة أفضل.
- تهدف المنظمة إلى مساعدة منتجي السلع والخدمات والمصدرين والمستوردين على حسن إدارة أعمالهم وأنشطتهم، كما أن وظيفة المنظمة الرئيسية تكمن في ضمان تدفق التجارة الدولية بسهولة وعدالة كلما أمكن.

---

[1] - عبد المطلب عبد الحميد" النظام الإقتصادي العالمي الجديد وأفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر 2001"، مرجع سبق ذكره، ص105.

[2] - عبد المطلب عبد الحميد، "العولمة اللإقتصادية منظماتها-شركاتها-تداعياتها"، مرجع سبق ذكره، ص95.

- على مستوى المستهلك فإن الإتفاقية تخلق حالة من اليقين لديه وذلك بتوفير منتجات نهائية آمنة من خلال خيارات متعددة لا أن يستهلك ما يعرض عليه من منتج محلي واحد أو قلة محتكرة للسوق، كما

أن وجود اتفاقية كهذه توفر ضمانة للمنتجين والمصدرين بأن الأسواق الأجنبية مفتوحة أمامهم والنتيجة المتوقعة لوجود منظمة التجارة هو خلق إقتصاد عالمي أكثر طموحا وأمنا [1].

وإذا كان الهدف من التوصل إلى إتفاقات منظمة التجارة العالمية هو ضمان التدفق الحر والعادل للتجارة عبر الحدود القومية فإن ذلك لا يتم إلا من خلال المهام التالية[2] :

- إدارة الإتفاقات التجارية.
- القيام بدور المنتدى للمفاوضات التجاربة.
- تسوية المنازعات التجارية.
- مراجعة السياسات التجارية القومية.
- مساعدة الدول النامية في مسائل السياسة التجارية من خلال المساعدات الفنية والبرامج التدريبية.
- التعاون مع المنظمات التجارية الأخرى.

## المطلب الثاني: الإستثمار الأجنبي المباشر في إطار منظمة التجارة العالمية

من منطلق تشجيع الإستثمار الأجنبي المباشر ودوره الهام في مشروعات التنمية الإقتصادية، وسد الفجوة في الموارد والإمكانيات التي قد لا تتوافر في الدولة وتوسيع القاعدة الأستثمارية في البلاد، وكذلك الحصول على التقنية المتطورة والخبرات التسويقية التي تملكها الشركات الدولية تم إدراج مسألة الأحكام الخاصة بالإستثمار في المنظمة العالمية للتجارة (OWT) ، حيث تم إعتماد قرار بشأن الإستثمار الدولي من أجل التنمية الإقتصادية، وأعترف هذا القرار بأن زيادة تدفق رأس المال إلى البلاد المحتاجة إلى إستثمارات من الخارج وخصوصا البلدان النامية، من شأنه أن يسهل بلوغ أهداف المنظمة العالمية للتجارة، وأوصى هذا القرار بأن تبذل البلدان التي تستطيع تقديم رأس المال للإستثمار الدولي والبلدان الراغبة في الحصول على راس المال هذا، قصارى جهدها لخلق ظروف تعمل على تنشيط التدفق الدولي لرأس المال. ومن هذه الشروط:[3]

- توفير الأمن للإستثمارات الحاضرة والمستقبلية.
- تجنب الإزدواج الضريبي.
- تسهيل تحويل عائدات الإستثمارات الأجنبية.

---

[1] - رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره ، ص 194.

[2] - أنظر موقع: ويكيبيديا الموسوعة الحرة. على الموقع: www.wikipedia.org

[3]- سيد طه بدوي،مرجع سبق ذكره، ص6.

- حث البلدان الأعضاء في الجات على الدخول في مشاورات أو الإشتراك في مفاوضات موجهة نحو إبرام إتفاقيات ثنائية ومتعددة الأطراف في هذه المسائل.

وقد تزايدت أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر في ظل منظمة التجارة العالمية ورغم ذلك فلا تزال هناك مجموعة من الدول النامية ولأسباب غيرإقتصادية ، لا تملك القناعة بأهمية الإستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن رغبة هذه الدول في الحصول على عضوية منظمة التجارة الدولية ، قد فرضت عليها إتخاذ بعض الإجراءات الهادفة إلى تخفيف القيود على التجارة والإستثمار. حيث شهد عام 2001 إدخال (208) من التغييرات التنظيمية للإستثمار في (71) بلدا، وكان 90 % من هذه التغييرات تهدف إلى جعل مناخ الإستثمار أكثر ملاءمة للإستثمار الأجنبي المباشر [1].

لتلك الأسباب السابقة تزايدت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر* في العالم منذ فترة الثمانينات من القرن الماضي وحتى الآن.

### أولا: القيود التي فرضتها الدول النامية على الإستثمار الأجنبي المباشر

أمضى العديد من الدول النامية عقودا من الزمن في وضع الحواجز والعقبات أمام الإستثمار الأجنبي المباشر، وقد إشتملت تلك الحواجز قيود على الحصة المسموح للمستثمر الأجنبي إمتلاكها في مؤسسة ما، وقيود على أنواع المشروعات التي يمكن للمستثمر الأجنبي القيام بها. ورغم أن هذه القيود لم تكن تستهدف إلى حد بعيد لسد الطريق أمام المستثمر الأجنبي بقدر ما هدفت إلى تشجيع الإستثمارات المحلية إلا أنها أدت إلى تثبيط الإستثمارات الأجنبية المباشرة وإضعاف نوعيتها، ولكنها أدت في المقابل في كثير من الأحيان إلى إقامة مشروعات مشتركة بين المستثمرين المحليين والأجانب. ورغم معقوليتها من الوجهة التجارية إلا أنها كانت تصطدم بعقبات أبرزها ضعف نوعية الشريك المحلي أو نتيجة الصعوبة المرتبطة بإدارة المشروعات المشتركة.

وقد اسفرت القيود التي فرضتها الدول النامية على الملكية الأجنبية للمشروعات المحلية عن أثر معاكس تمثل في إنخفاض الحوافز الضرورية لدى المستثمرين الأجانب لإنجاح مشروعاتهم.

وقدإشتملت القيود وأنظمة التحكم في تدفقات الإستثمارالأجنبي المباشر والتي وضعتها الدول النامية على العديد من العناصر قد يكون أهمها: الحظر الصريح على الإستثمار في مجالات أعتبرت إستراتيجية، إشتراطات الحصول على الموافقة الرسمية، وجود معايير غامضة بشأن الحصول على

[1]- عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص175.

* أنظر لأكثر تفصيل : الفصل الأول، المبحث الخامس، فيما يتعلق بجداول تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر.

الموافقة، الضرائب الباهضة التي تستلزم إجراءات تعويضية من خلال حوافز الإستثمار، القيود التي تفرض على حصة الشركة الأجنبية في المشروعات، والشروط التي تنص على نسبة محددة من المستلزمات المحلية (المحتوى المحلي).

أصبحت تلك القيود والإجراءات محور نقاش في جولة أورجواي لتحرير التجارة، حيث رأت الدول المتقدمة ان إجراءات الإستثمار المتعلقة بالتجارة تعد مشابهة للدعم الذي تقدمه الدول لصادراتها وبالتالي فقد دعت إلى إلغاء هذه الإجراءات كونها تؤدي إلى تغيير مسار التجارة العالمية وتشجيع الإنتاج غير الكفء بالإضافة إلى أن إجراءات الإستثمار المتعلقة بالتجارة مخالفة لقواعد إتفاقية المنظمة العالمية للتجارة (OWT) [1]. وكان قد عرض موضوع إجراءات الإستثمار قبل جولة أورجواي بخمس سنوات حيث قامت الولايات المتحدة الأمريكية بطرح إقتراح يتضمن ضرورة الإهتمام بآثار سياسات الإستثمار على التجارة الدولية. وقد لقى هذا الإقتراح آنذاك مقاومة شديدة من الدول النامية كما أنه لم يلق ترحيبا واسعا من الدول المتقدمة، وكانت الحجة المسوغة ضد هذا الإقتراح هو أن "الجات" ليست مختصة قانونا بالنظر في سياسات الإستثمار.[2]

وفي خلال المرحلة التمهيدية التي سبقت بدء جولة أورجواي، إقترحت الولايات المتحدة الأمريكية جدول أعمال موسع للمفاوضات الخاصة بإجراءات الإستثمار التي قد تؤثر على كل من الإستثمارات الأجنبية المباشرة والتجارة الدولية . وقد كان من البديهي أن يثار التساؤل بالنسبة لعدد كبير من الدول حيال مدى إستعدادها للحد من حريتها في فرض مثل تلك الإجراءات على المستثمر الأجنبي من خلال إتفاقية متعددة الأطراف، حيث ترى الدول النامية في هذا الإطار بإن إستخدام هذه الإجراءات يعتبر أداة هامة في تنفيذ سياسات الإستثمار وأن آية ضوابط يتم وضعها في هذا المجال يجب أن تراعي إحتياجات التنمية لديها.

## ثانيا: إتفاق تحرير إجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة

انتهت جولة أورجواي بالتوصل إلى إتفاق حول إجراءات الإستثمار ذات الأثر على التجارة (TRIMS) والمتعلقة بالإجراءات والشروط التي تضعها السلطات المحلية على الإستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تشتمل على تقييد أو تشويه للتجارة العالمية. حيث اتفق وزراء الدول الأعضاء في الجات في إطار الإجتماع الأخير لدورة أورجواي في 15 أفريل 1994 على ضم إتفاق الإستثمار إلى مجموعة الإتفاقات الأخرى، فيما أطلق عليه إتفاق تحرير إجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة

---

[1]- عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص 182.

[2]- عصام عمر مندور، نفس المرجع ، ص 182.

تريمز(TRIMS)، والذي دخل حيز التنفيذ مع بدء سريان ونفاذ إنشاء منظمة التجارة العالمية منذ الأول من جانفي عام 1995 وهو ينطبق على الإستثمار في السلع فقط، وفيما يلي شرح مختصرلهذا الإتفاق.

## 1. ماهية تدابير الإستثمار المتصلة بالتجارة:

تهدف هذه الاتفاقية إلى إزالة بعض الشروط التي تفرض على المستثمر الأجنبي والتي تتعارض مع إتفاقيات منظمة التجارة العالمية مثل إستخدام نسبة من المكون المحلي في المنتَج النهائي، وتصدير حصة من الإنتاج إلى الخارج، والإلتزام بالتوازن بين الصادرات والواردات.

هذا وقد نص هذا الإتفاق على تطبيق المعاملة الوطنية التي تقضي بالمساواة بين المشروعات المحلية الإستثمارية والأجنبية. [1]

من بين التدابير (الإجراءات) التي تبنتها الحكومات لجذب وتنظيم الإستثمار الأجنبي، الحوافز المالية، والخصم الضريبي، وتوفير مساحة من الأراضي والخدمات الأخرى على أسس تفضيلية، علاوة على ذلك فإن الحكومات تضع شروطا لتشجيع الإستثمار أو الإلزام بإستخدامه طبقا لبعض الأولويات الوطنية. ومن أفضل الأمثلة على هذه الشروط، طلب اللوائح المحلية من الشركات المستثمرة التعهد بإستخدام قدرمعين من المدخلات المحلية في الإنتاج. كما أن الأداء التصديري يعد كذلك من أفضل الأمثلة على هذه الشروط حيث تلزم المستثمر بالتعهد بتصدير نسبة معينة من إنتاجه.

وتعرف هذه الشروط والتي قد يكون لها تأثير سلبي على التجارة بتدابير(الإجراءات) الإستثمار المتصلة بالتجارة أو "تريمز".

وتعد البلدان النامية من أكثر الدول التي أستعملت تدابير الإستثمار المتصلة بالتجارة لتحقيق أهداف تنموية محددة وإن لم تكن البلدان الوحيدة التي استعملتها.

## 2. الهدف من الإتفاق:

يتمثل الهدف الرئيسي من الإتفاق في زيادة التجارة الدولية من خلال إزالة كافة المعوقات التي تعوق إنتقالها فيما بين الدول المختلفة والتي ضمنها القيود المرتبطة بالإستثمار، وهناك هدف فرعي يتمثل في زيادة الإستثمارات الأجنبية فيما بين الدول النامية، من خلال تحرير إجراءات الإستثمار من كافة القيود والعراقيل التي تعوق تدفقات رؤوس الأموال فيما يترتب على الهدفين سالفي الذكر تحقيق

---

[1] - سيد طه بدوي، مرجع سبق ذكره،ص24.

معدل أكبر للنمو الإقتصادي في الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية المضيفة للإستثمارات الأجنبية.[1]

## 3. نطاق وفترة التطبيق:

أشار الاتفاق إلى إجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة التي تعوق التجارة الدولية وتمثل مجالات إهتمام هذا الإتفاق وتتلخص هذه الإجراءات فيما يلي:[2]

**أ- الإجراء الخاص بشرط المكون المحلي:** والذي بموجبه تشترط الدول المضيفة للإستثمارات الأجنبية المباشرة ضرورة قيام المستثمر الأجنبي بإستخدام قدر معين من مستلزمات الإنتاج من السوق المحلية. وقد يكون هذا القدر في صورة نسبة مئوية من قيمة الإنتاج النهائي أو في صورة مطلقة. ومما لا شك فيه أن هذا الشرط يعوق الإستيراد من ناحية وتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من ناحية أخرى، وبالشكل الذي يحد من تحقيق معدل النمو الإقتصادي المستهدف من قبل الدول المضيفة.

**ب- الإجراء الخاص بشرط التوازن التجاري في ميزان المدفوعات:** وبمقتضى هذا الشرط تقوم الدولة المضيفة بوضع عراقيل أمام الإستيراد من الخارج على أن يكون( في حالة الضرورة)، في حدود نسبة معينة من الصادرات ،أو أن لا يكون الإستيراد أكبر من الصادرات بالنسبة للمستثمر الأجنبي.

**ج- الإجراء الخاص بشرط حدود التصدير:** إذ تشترط الدولة المضيفة ضرورة قيام المستثمر الأجنبي بتصدير نسبة، أو قيمة أو كمية معينة من المنتجات النهائية إلى الخارج من أجل جلب العملات الأجنبية إلى الدولة، وقد ينطبق هذا الشرط على منتجات معينة دون غيرها.

**د- الإجراء المتعلق بشرط توازن العملات الأجنبية:** حيث يتم تقييد واردات المنشأة لمنتجات معينة تستخدم في إنتاجها أو ترتبط به، في ضوء العملات الأجنبية التي تحصل عليها المنشأة، وبحيث يتم المحافظة على التوازن بين التدفقات الداخلة والخارجة للعملات الأجنبية.

وفيما يتعلق بفترة تطبيق الإتفاق فهي تختلف حسب مجموعات الدول إذ تلغى كافة الإجراءات والقيود الخاصة بالإستثمار ذات الصلة بالتجارة خلال عامين بالنسبة للدول المتقدمة،وخلال خمس سنوات بالنسبة للدول النامية وسبع سنوات بالنسبة للدول الأقل تقدما[3] . وبمقتضى الإتفاق يتم تشكيل لجنة ينتخب أعضاؤها من الدول الأعضاء في المنظمة، وتنعقد مرة على الأقل كل عام. وتتولى اللجنة التنسيق

---

[1] - عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص 183.

[2] - سيد طه بدوي، مرجع سبق ذكره، ص27

[3] -. سيد طه بدوي، نفس المرجع، ص27

مع مجلس تجارة السلع بمنظمة التجارة العالمية. كما يجوز للجنة الإستثمار أن تمد فترة تطبيق الإتفاق إلى فترات أطول بعد التنسيق مع مجلس تجارة السلع، مع ضرورة قيام كل عضو بتقديم كافة الإجراءات الخاصة بالإستثمار المرتبطة بالتجارة إلى المجلس خلال تسعين يوما من بدء سريان إتفاق منظمة التجارة العالمية.

## ثالثا: تحرير إجراءات الإستثمار

وفي إطار تحرير إجراءات الإستثمار، فقد قامت العديد من الدول بإزالة العديد من القيود التي تعوق تدفق الإستثمارالاجنبي المباشر فيما بين الدول، حيث بلغ عدد الدول التي نفذت ذلك 70 دولة عام 2000، تزايد إلى 103 عام 2004، وهذا ما تظهره بيانات الجدول التالي:

**جدول رقم (19): عدد الدول التي قامت بإزالة قيود الإستثمار في العالم خلال الفترة (1992-2008).**

| البيان | المتوسط السنوي 1992-1994 | المتوسط السنوي 1995-1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| عدد الدول التي قامت بإزالة قيود الإستثمار | 49 | 66 | 70 | 71 | 72 | 82 | 103 | 92 | 91 | 58 | 55 |
| عدد المتغيرات التنظيمية منها | 95 | 132 | 150 | 207 | 246 | 242 | 270 | 203 | 177 | 98 | 110 |
| أكثر ملائمة للإستثمار الأجنبي المباشر* | 94 | 121 | 147 | 193 | 234 | 218 | 234 | 162 | 142 | 74 | 85 |
| أقل ملائمة للإستثمار الأجنبي المباشر** | 1 | 11 | 3 | 14 | 12 | 24 | 36 | 41 | 35 | 24 | 25 |

**المصدر**: الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2009، مرجع سبق ذكره، ص 16.

*- بما في ذلك التغيرات المتعلقة بالتحرير أو التغيرات الهادفة إلى تعزيز الأسواق، بالإضافة إلى زيادة الحوافز.

**- بما في ذلك التغيرات الهادفة إلى زيادة الضوابط والتقليل من الحوافز أيضا.

يظهر لنا الجدول أعلاه أنه رغم إحتمال وجود بعض الحمائية الإستثمارية من طرف بعض الدول إلا أنه ظل الإتجاه العام في سياسات الإستثمار الأجنبي المباشر في عام 2008 والنصف الأول من عام 2009 إتجاها يتصف بزيادة الإنفتاح، بما في ذلك تخفيض الحواجز التي تعترض هذا الإستثمار وتخفيض ضرائب دخل الشركات. وتبين دراسة الأنكتاد الاستقصائية السنوية للتغيرات في القوانين

والأنظمة الوطنية المتصلة بالإستثمار الأجنبي المباشر أنه قد تم الأخذ بنحو 110 من التدابير الجديدة المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2008، من بينها 85 تدبيرًا يمنح تغيرات تنظيمية أكثر ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر. أما النسبة المئوية للتغيرات التنظيمية الأقل ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر فظلت بلا تغير مقارنة بعام 2007. [1]

وحسب تقرير الأنكتاد للعام 2011، فإن أكثر من ثلثي التغيرات التنظيمية لسياسات الاستثمار المعلن عنها في عام 2010 ترتبط بمجال تحرير وترويج الإستثمار الأجنبي المباشر، خاصة بالنسبة لبلدان أسيا وإفريقيا، وقد شملت ترشيد إجراءات قبول الإستثمارات وإفتتاح مناطق إقتصادية خاصة جديدة أو التوسع في المناطق الإقتصادية الخاصة القائمة.[2]

ومن ناحية أخرى، فإن نحو ثلث جميع الإجراءات الجديدة المتخذة عام 2010 كان يندرج ضمن فئة الإجراءات التنظيمية والقيود المتصلة بالإستثمار، وخصت بشكل أساسي صناعات وقطاعات قليلة وخاصة الصناعات المرتكزه على الموارد الطبيعية والخدمات المالية. [3]

بالإضافة إلى إتفاق تحرير إجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة، عملت المنظمة العالمية للتجارة على تحرير مجالات أخرى كان لها الأثر الكبير على تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر.

**1. تحرير تجارة الخدمات:** من خلال تحرير الخدمات من القيود واللوائح الداخلية التي تنظم مباشرة الخدمة أو تقديمها، أي تحرير النظام الداخلي للخدمة في البلاد المختلفة، وبالتالي يعني حرية تبادل الخدمات بين الدول الأعضاء في حدود جدول الالتزامات المقدم من كل دولة، ولذلك يطبق في تحرير الخدمات مبدأ التحرير التدريجي، وتطبيق عمليات تحرير الخدمات على كافة القطاعات الخدمية القابلة للتجارة الدولية دون إستثناء، مثل الخدمات المالية والمصرفية، وخدمات النقل، والإتصالات السلكية واللاسلكية والخدمات الإستشارية في مجال المقاولات والإنشاء والتعمير، وكذلك الخدمات السياحية والخدمات المهنية المختلفة. [4]

---

[1]- الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي، 2009، مرجع سبق ذكره،ص15.

[2] الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي، 2011، مرجع سبق ذكره،ص19.

[3]- الانكتاد، تقرير الاستثمار العالمي2011، نفس المرجع، ص 19.

[4]- عبد المطلب عبد الحميد، "النظام الإقتصادي العالمي الجديد وأفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر2001"، مرجع سبق ذكره، ص107.

**2. الملكية الفكرية (TRIPS ) والادبية والتكنولوجية :** فقد كفلت المنظمة لها الحماية والتنظيم والتحريرمن القيود والتوازن بين الحقوق والإلتزامات من خلال الإجراءات الفعالة التي تكفل حصول صاحب الحق على حقه، مع ضمان عدم إستخدامها بأسلوب يمثل عائقا أمام حركة التجارة الدولية.[1]

وتجدر الإشارة إلى أن عمل منظمة التجارة الدولية تجاه تلك المجالات يقوم على عدة أسس أو مبادئ هي:[2]

- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية والذي يقضي بأن تتعهد الدولة العضو بمنح جميع المزايا التي تعطيها للدول الأخرى في المستقبل أو في الماضي، إلى الدول الأعضاء في المنظمة، سواء ما يتعلق بقيام إتحادات جمركية أو مناطق حرة أو أي معاملات خاصة أخرى.

- مبدأ الحماية من خلال التعريفة الجمركية، إذا إقتضت الضرورة ذلك، دون إستخدام القيود غير التعريفية أو الكمية.

- مبدأ الالتزام بالتعريفات الجمركية، بحيث لا يتم فرض رسوم جمركية تضر بالأخرين.

- إعطاء إمتيازات للدول النامية، لاحداث زيادة مستمرة في حصيلة الصادرات للدول النامية وزيادة حصة الدول النامية في التجارة الدولية، وزيادة حريتها في الوصول للاسواق.

- مبدأ المشاورات والمفاوضات التجارية، بحيث تحل كل المشكلات من خلال أسلوب المفاوضات التجارية لدعم النظام التجاري العالمي على أساس جماعي.

على الرغم من الجولات والمؤتمرات الوزارية العديدة التي خاضتها المنظمة، خاصة بعد جولة الأورجواي وإلى غاية مؤتمر "كانون" بالمكسيك سنة 2003، إلا أن الخلافات بدت واضحة حول مجموعة من النقاط، وعلى رأسها التجارة في السلع الزراعية وعلاقتها بالدعم الحكومي، مما جعلها تعتبر من بين أهم نقاط التفاوض المستقبلية. كما ان الخلاف مس أيضا العلاقة بين التجارة والإستثمار وسياسة المنافسة، وهو خلاف حاد بين الدول المتقدمة والدول النامية، حيث ترى هذه الأخيرة أن المنظمة تسعى إلى تحقيق حرية التجارة بأي ثمن حتى لو أدى ذلك إلى إجهاض جهود التنمية، بينما ترى الدول المتقدمة أن تحرير التجارة وزيادة معاملاتها سيؤدي تلقائيا إلى دعم جهود التنمية في الدول النامية[3].

---

[1]- محمود خالد المسافر،" العولمة الاقتصادية هيمنة الشمال والتداعيات على الجنوب"، بيت الحكمة، بغداد، 2002، ص184.

[2]- عبدالمطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 109.

[3]- المعهد العربي للتخطيط بالكويت، " منظمة التجارة العالمية، آفاق ومستقبل"، نفس الناشر، العدد رقم 39 الصادر في مارس عام 2005 ، ص18.

وفي خضم هذه الخلافات يبقى على الدول النامية الإهتمام بإعادة هيكلها الصناعي ومراجعة سياساتها الإقتصادية قصد الإستفادة من تحرير التجارة، إذ مهما إشتد رفضها لتجاوزات الدول المتقدمة فهي تبقى دائما دولا تابعة عليها أن تسير الأزمات بحكمة كبيرة مستفيدة من تقليل المخاطر من خلال الإعتماد بدرجة كبيرة على فهم قواعد النظام التجاري متعدد الأطراف ومحاولة الإستفادة من المساعدات الحقيقية في المجالات التكنولوجية، والأهم من كل ذلك هو ضرورة تحقيق التعاون والتنسيق بينها، ذلك أن مواجهة التحديات المستقبلية هي جماعية وليست فردية.

وكما يقول الإقتصادي ستيجليتز، كان من المتوفع أن يؤدي إنشاء منظمة التجارة العالمية في 1995، وهو هدف كان يجري التطلع إليه منذ نصف قرن إلى إضفاء مظهر سيادة القانون على التجارة الدولية. كان من المفروض أن يكون الجميع فائزين أولئك الموجودون في كل من العالم المتقدم والنامي. كان من المتوقع أن تجلب العولمة رخاء غير مسبوق للجميع.[1]

[1] جوزيف إي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره، ص 25.

## المبحث الثاني: المؤسسات المالية الدولية (صندوق النقد الدولي، البنك الدولي) والاستثمار الأجنبي المباشر

توجد الكثير من المؤسسات التي تحكم العلاقات الإقتصادية الدولية بعضها قديم النشأة والبعض الآخر حديث النشأة، ولعل هذه المؤسسات وأقدمها نشأة هي صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للتعمير والتنمية لكن أهمية هذه المؤسسات لاتكمن في تاريخ نشأتها، بل تكمن في الدور الذي تلعبه وفي المهام والوظائف التي أوكلت لها. والجدير بالذكر أن هذه المؤسسات إستمدت أهميتها البالغة من خلال عدة نقاط نوجزها في التالي[1]:

- هي تجسيد لمفهوم الليبيرالية التي تميز الرأسمالية العالمية، من خلال الأسس والسياسات المالية والإقتصادية المعتمدة.
- هي سلطة دولية للتشاور والتنسيق.
- هي سلطة تمتلك حق إتخاذ القرار فيما يخص الضوابط والقواعد والإجراءات المتخذة ضد المخالفين.
- هي سلطة تفرض قواعدها وآليات العمل، وعلى الدول الأعضاء إحترامها من خلال تطبيق السياسات المالية والإقتصادية المعتمدة.

وقد شهدت العقود الثلاثة الماضية من القرن العشرين انتشارا واسعا لبرامج الاصلاح الاقتصادي التي نادى بها كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي. وقد أدت سياسات الاصلاح الاقتصادي لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي إلى زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر عبر دول العالم من خلال قنوات تقودها الشركات متعددة الجنسيات بشكل أساسي، وذلك من خلال سياسات الاستقرار ( التثبيت) الاقتصادي وسياسات التصحيح ( التكييف) الهيكلي.

### المطلب الأول: صندوق النقد الدولي الماهية والمهام:

لقد أنشئ صندوق النقد الدولي بعد الحرب العالمية الثانية وقد كان له مجموعة من الأهداف كما خولت له مجموعة من المهام التي يسهر من خلالها على توفير الأليات للتشاور والتعاون لحل المشاكل النقدية الدولية.

---

[1] -Patrick Lenain, "le FMI", ed casbah, Alger, 1997, p.09.

## أولا: تعريف صندوق النقد الدولي:

يمكن تعريف صندوق النقد الدولي على أنه "المنظمة العالمية النقدية التي تقوم على إدارة النظام النقدي الدولي وتطبيق السياسات النقدية الكفيلة بتحقيق الإستقرار النقدي وعلاج العجز المؤقت في موازين مدفوعات الدول الأعضاء فيه".[1]

وقد أنشىء صندوق النقد الدولي في 25 ديسمبر 1945 بموجب إتفاقية بريتن وودز الموقعة في صيف عام 1944 من طرف 44 دولة، ليصبح بذلك المؤسسة الإقتصادية العالمية التي تمثل أحد الأركان الرئيسية الفاعلة في النظام الإقتصادي العالمي الجديد والتي تعمل على تحقيق الإستقرار النقدي العالمي[2].

وقد إزداد دور صندوق النقد الدولي وإتسع نطاقه في ظل نظام الحرب الباردة، ومع تفكيك الإتحاد السوفياتي وتسارع التطورات الإقتصادية العالمية، وتعميق موجة العولمة تدعم دور الصندوق من جديد وإتسع نطاق نفوذه وأصبح معيارا لمدى إلتزام الدول بإقتصاد السوق وإنفتاح الإقتصاد على الأسواق العالمية وإندماجها فيها ولمدى إلتزام الدول ببرامج الخصخصة( تحويل ملكية الدولة من القطاع العام إلى القطاع الخاص). [3]

## ثانيا: أهداف صندوق النقد الدولي:

أنشىء صندوق النقد الدولي لتحقيق عدد من الأهداف ولكن كلها تدور حول هدف رئيسي هو تحقيق الإستقرار في أسعار صرف العملات الدولية بهدف تحقيق تنمية وإستقرار إقتصادي دوليين وتلك الأهداف يمكن إختصارها في ما يلي:[4]

- تشجيع التعاون النقدي الدولي عن طريق إيجاد مؤسسة دولية دائمة هدفها توفير الآليات للتشاور والتعاون لحل المشاكل النقدية الدولية.
- تحقيق إستقرار أسعار الصرف والعمل على تجنب إتجاه الدول لإجراء تخفيضات متبادلة في أسعار صرف عملاتها.
- تيسير عملية التوسع والتوازن في نمو التجارة الدولية، والمساهمة بالتبعية في تشجيع والحفاظ على مستويات عالية من التوظيف والدخول الحقيقية، وتنمية وتطوير المواردالمنتجة لكل الدول الأعضاء كهدف أولي للسياسة الإقتصادية.

---

[1] -عبد الحميد عبد المطلب، "العولمة الإقتصادية، منظماتها- شركاتها- تداعياتها"،مرجع سبق ذكره،ص68.

[2] -Patrick Lenain, le FMI, opcit,p09.

[3] - حميد الجميلي، مرجع سبق ذكره، ص317.

[4] - رضا عبد السلام، " العلاقات الإقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق "، المكتبة العصرية ، مصر، 2007، ص 176.
أنظركذلك: ليستر ثورو،ترجمة فايزة حكيم وأحمد منيب، مرجع سبق ذكره، ص295.

- تيسير العمل على إنشاء نظام صرف دولي متعدد الأطراف والعمل على إزالة القيود التي ترد على الصرف الأجنبي والتي تعوق بالتبعية نمو التجارة الدولية.

- منح الثقة للدول الأعضاء من خلال جعل موارد الصندوق متاحة لها بصفة مؤقتة حتى يتمكنوا من إزالة أسباب العجز في ميزان المدفوعات دون اللجوء إلى إتخاذها تدابير من شأنها تدمير التطلعات القومية الدولية.

- بإستخدام الوسائل السابقة، ستنخفض فترة عدم التوازن بميزان المدفوعات الدولية للدولة العضوة.

## ثالثا: مهام صندوق النقد الدولي:

ولكي يحقق صندوق النقد الدولي أهدافه فإنه يقوم بالوظائف والمهام التالية: [1]

- تدعيم إستقرار أسعار الصرف ومنع لجوء الدول إلى التنافس على تخفيض قيم عملاتها.

- إقامة نظام للمدفوعات متعدد الأطراف والتخلص من قيود الصرف التي تحول دون نمو وتنشيط التجارة الدولية.

- تمويل العجز المؤقت في موازين مدفوعات الدول الأعضاء ويمنح في ذلك القروض القصيرة والمتوسطة الأجل في اطار سياسات التثبيت.

- إبداء المشورة للدولة العضو فيما يتعلق بالأمور النقدية والإقتصادية وبالتالي يقوم بدور المستشار النقدي في مجال التشاور والتعاون المتعلق بمشاكل النقد الدولية.

- توفير السيولة الدولية اللازمة لتسوية المدفوعات الدولية من خلال زيادة الإحتياطات الدولية وقد إبتدع في ذلك ما يسمى بـ "حقوق السحب الخاصة".

- إقتراح السياسات التصحيحية التي يجوز للدولة العضو إتباعها وتطبيقها لتحقيق التوازن الخارجي والمرتبط بتحقيق التوازن الداخلي.

- التعاون مع البنك الدولي فيما يتعلق بعلاج الإختلالات الهيكلية حيث أدخل صندوق النقد الدولي على عملياته في محيط السياسة الإقتصادية عمليات التكييف الهيكلي لتصحيح مسار السياسة الإقتصادية على مستوى الإقتصاد ككل، ولذلك زاد إهتمامه منذ الثمانينات على علاج الإختلال في التوازن الهيكلي

[1]- عبد المطلب عبد الحميد، " النظام الإقتصادي العالمي الجديد وافاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر 2001 "، مرجع سبق ذكره، ص85.

وبالتالي بدأ يخصص موارد وقروضا تسمى بتسهيلات التصحيح الهيكلي، وقد خصصت تلك التسهيلات حديثا للبلاد المنخفضة الدخل ويمثل في ذلك تداخل كبير مع إختصاصات و وظائف البنك الدولي.

- يقوم بمراقبة النظام النقدي الدولي عموما.
- يركز في معالجاته للسياسات الإقتصادية الكلية، على الفترة القصيرة وأحيانا على الفترة المتوسطة ويطلق عليها سياسات التثبيت.

ومع تعاظم دور صندوق النقد الدولي صار يوجه النظام العالمي بشقيه النقدي والإستثماري، ففي عام 1988 إبتدع الصندوق ما يسمى بقروض التكيف الهيكلي التي تستهدف تكييف إقتصاد البلد المدين طبقا لحاجات ورؤى الجهات الدائنة أملا في إسترداد الديون وإدماج البلدان المدينة في الإقتصاد الرأسمالي العالمي، وبدأ منذ هذا العام وتحت إشراف الصندوق دشنت بلدان أوروبا الغربية عمليات تحرير إقتصاداتها، فقد حررت في ظله كل من فرنسا وايطاليا أسواق النقد والمال عام 1990، كما مثل صندوق النقد الدولي الوسيلة المثلى لتنفيذ التحرير في باقي دول العالم.[1]

## المطلب الثاني: البنك الدولي الماهية والمهام

البنك الدولي أنشئ هو الأخر بعد الحرب العالمية الثانية، ويعتبر المسؤول عن إدارة النظام المالي الدولي وهو بذلك يقوم بعدة مهام وتحقيق مجموعة من الأهداف.

### أولا: التعريف بالبنك الدولي

يمكن تعريف البنك العالمي على أنه المؤسسة الإقتصادية العالمية المسؤولة عن إدارة النظام المالي الدولي والإهتمام بتطبيق السياسات الاقتصادية الكفيلة بتحقيق التنمية الإقتصادية للدول الأعضاء. ولذلك فإن مسؤوليته تنصب أساسا على سياسات التنمية والإستثمارات وسياسات الإصلاح الهيكلي وسياسات تخصيص الموارد في القطاعين العام والخاص وكذلك يهتم البنك العالمي بصفة أساسية بالجدارة الإئتمانية لأنه يعتمد في تمويله على الإقتراض من أسواق المال. ويتفرع عنه البنك الدولي للإنشاء والتعمير، مؤسسة التمويل الدولية، هيئة التنمية الدولية، الوكالة المتعددة الأطراف لضمان الإستثمار.[2]

---

[1] حسن لطيف كاظم الزبيدي،" العولمة ومستقبل الدور الإقتصادي للدولة في العالم الثالث "، دار الكتاب الجامعي، الإمارات العربية المتحدة 2002، ص162.

[2] عبد المطلب عبد الحميد،" النظام الإقتصادي العالمي الجديد وافاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر 2001 " ، مرجع سبق دكره، ص94.

لقد طرح هذا البنك أهم الأسس المطلوب توافرها بالبلدان النامية في صدد تعاملها مع الإستثمارات الأجنبية الخاصة، ويمكن تلخيصها في ثمانية مبادئ: [1]

- على الدول النامية البدء فورا في تحسين المناخ العام بالنسبة للإستثمار الخاص (المحلي والأجنبي).
- تحقيق إستخدام أوسع للمشروعات المشتركة ( المحلية والأجنبية).
- توقيع إتفاقية لضمان وحماية الإستثمارات الخاصة والأجنبية.
- منح الإستثمار الأجنبي إمتيازات ضريبية وتقديم الأراضي بأسعار رخيصة.
- العمل على إعداد دراسات إقتصادية حول الإمكانات المختلفة للاستثمار بالدول النامية والدعاية لتلك الإمكانات، وتحديد فرص الإستثمار الجديدة بصورة نشطة.
- تطوير قوانين الشركات لتحقيق درجة أكبر من الإنفتاح للمشروعات المحلية والأجنبية، ودعم تنمية سوق رأس المال المحلي.
- تصفية القطاع العام ونزع مضمونه الإجتماعي.

## ثانيا: أهداف وهيكل مجموعة البنك الدولي

تتلخص أهداف البنك الدولي في ترسيخ قواعد السلوك للنظام المالي الدولي في كل ما يتعلق بالتحركات الدولية لرؤوس الأموال سواء في صورة قروض أو إستثمارات أجنبية مباشرة أو غير مباشرة بغرض زيادة مستويات التنمية الإقتصادية ورفع معدلات النمو الإقتصادي وعلاج الإختلالات الهيكلية وبخاصة في الدول النامية للمساعدة في علاج الإختلال الهيكلي في ميزان المدفوعات والوصول إلى تحقيق التوازن الخارجي والداخلي وهو في ذلك مكمل في أهدافه ومهامه لصندوق النقد الدولي.

وللإقتراب أكثر من مفهوم البنك الدولي نشير إلى أنه يتضمن على ما يسمى بمجموعة البنك الدولي وهي أربع مؤسسات تمويلية يجدر الإشارة إلى كل واحدة منها على حدى. كما يتضح ذلك فيما يلي:[2]

**أ- البنك الدولي للإنشاء والتعمير:**

أنشيء عام 1946، ويقوم بمنح قروض طويلة الأجل للحكومات لكن بشروط صعبة وبأسعار فائدة مرتفعة تقترب من أسعار الفائدة في اسواق راس المال العالمية وتتلخص أهدافه في:

---

[1] -منير الحمش، "الإصلاح الإقتصادي بين أوهام الليبرالية الإقتصادية الجديدة وحق الشعوب في الحياة،" دار الرضا للنشر، سوريا، 2003، ص28.

[2] -عبد المطلب عبد الحميد،" النظام الإقتصادي العالمي الجديد وافاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر 2001 "مرجع سبق ذكره، ص 94، 96.

- المساعدة في تعمير وتنمية أقاليم الدولة العضو وتحقيق معدلات نمو إقتصادي أعلى.
- تشجيع الإستثمارات الأجنبية الخاصة عن طريق الضمان أو المساهمة في القروض.
- المساهمة في تحقيق النمو المتوازن في الأجل الطويل للتجارة الدولية.
- علاج الإختلالات الهيكلية في الدول النامية.

**ب- مؤسسة التمويل الدولية:**

أنشئت مؤسسة التمويل الدولية عام 1956 بهدف تنمية القطاع الخاص في الدول النامية والعمل على تعبئة رؤوس الأموال المحلية والأجنبية، لهذا الغرض وبمرور الوقت، أصبحت تلك المؤسسة كيانا قانونيا وماليا مستقلا عن البنك وهي في نشاطها تسلك نفس مسلك المشروعات الخاصة حيث أن هدفها تحقيق الربح وتقدم إقراضها وفقا لأسعار الفائدة السائدة في السوق.

**ج-هيئة التنمية الدولية:**

أنشئت المؤسسة الدولية للتنمية عام 1960 وذلك بهدف توفير الأقراض للدول النامية الأشد فقرا بشروط ميسرة أي بفائدة تقل كثيرا عن معدلات الفائدة التي يضعها البنك على قروضه العادية والتي تكون غالبا بالأسعار الدولية، كما تقوم بمنح القروض لمشروعات البنية الأساسية والطاقة لتقوية البنية التحتية وتحسين الأداء الإقتصادي.

ولا تقدم المؤسسة قروضا إلا للحكومات وهي في ذلك تختلف عن مؤسسة التمويل الدولية حيث تقدم القروض غالبا بدون فوائد تذكر للدول التي لا يزيد متوسط نصيب الفرد فيها من الدخل الوطني عن 780 دولار سنويا[1].

**د- الوكالة المتعددة الأطراف لضمان الإستثمار:**

أنشئت تلك الوكالة عام 1988 بهدف تشجيع تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر للدول الأعضاء في البنك كما تقدم التسهيلات الفنية والمشورات للدول الأعضاء بشأن كيفية جعل مناخها الإستثماري أكثر جاذبية للمستثمرين كما تتولى تلك الوكالة تغطية بعض المخاطر، كالمخاطر السياسية ومخاطر المصادرة والتأميم التي قد يتعرض لها المستثمرون[2].

## ثالثا: المهام لمجموعة البنك الدولي:

تتلخص وظائف ومهام مجموعة البنك الدولي في وضعها الحالي في الجوانب التالية:

- العمل على تقديم التمويل طويل الأجل لمشاريع وبرامج التنمية وخاصة للدول النامية.

---

[1] - رضا عبد السلام، " العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية و التطبيق"، مرجع سبق ذكره، ص 183.

[2] - رضا عبد السلام، نفس المرجع، ص184

- تقديم المساعدات المالية الخاصة للدول النامية الأكثر فقرا والتي يقل متوسط دخل الفرد فيها عن 1305 دولار سنويا.
- العمل على زيادة دور القطاع الخاص في الدول النامية بكل الوسائل الممكنة.
- القيام بتقديم المشورة والمعونة الفنية للدول الأعضاء لمساعدتها على تحقيق أفضل الحلول لمشاكلها المتعلقة بأهداف البنك وإختيار المشروعات ذات الجدوى الإقتصادية ويقوم في ذلك الخبراء والمختصون في المجالات المختلفة بعمل الدراسات اللازمة.
- العمل على تقوية البنية الأساسية للتنمية من خلال تمويل المشروعات الكبيرة ومنها سدود المياه ومشاريع الري ومحطات توليد الكهرباء والسكك الحديدية والطرق.
- القيام بتطوير أدوات التحليل الخاصة بدراسة الجدوى الإقتصادية للمشروعات وإصلاح البيئة الإقتصادية التي تعمل فيها تلك المشاريع.
- بمرور الزمن زادت إهتمامات البنك الدولي بمشاكل التنمية عموما وبمكافحة الفقر، وتحسين توزيع الدخل في البلاد المقترضة وحماية البيئة[1].

وقد صاغ البنك الدولي سياسته وبرامجه وتوصياته في ضوء هذه المبادئ وفي ضوء سياسة صندوق النقد الدولي، لتشكل معا التحرك المشترك للرأسمالية العالمية من أجل إعادة صياغة إستراتيجية وتكتيكات تعاملها مع البلدان النامية ولتكون أساسا لمناهج التكييف وسياسات الإصلاح الإقتصادي، بحيث تحمل في جوهرها وطابعها العام أفكار المدرسة النقدية النيوكلاسيكية وهي المدرسة التي تعتبر بمثابة ثورة مضادة للفلسفة الكنزية. وجاءت المبادئ والسياسات (المقدمة إلى البلدان النامية على هيئة نصائح) متضمنة مايلي:

- حرية التجارة والإعتماد على قوى السوق والمنافسة.
- تشجيع السياسات المتجهة للتصدير.
- التخلي عن نزعة حماية الصناعات المحلية.
- تنمية وتشجيع القطاع المحلي والأجنبي.
- إلغاء الدعم الحكومي للأسعار وتخفيض عجز الموازنة.
- التخلص من القطاع العام عن طريق ما يدعى بالخوصصة.

وهي تهدف في نهاية الأمر إلى تحقيق ما يلي:

- تقليص دور الدولة في إدارة الإقتصاد وتنميته.
- إنفتاح الأسواق وإعطائها الأولوية في تسيير الإقتصاد وإطلاق حرية المبادلات التجارية.

---

[1] - عبد المطلب عبد الحميد،" النظام الإقتصادي العالمي الجديد وافاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر 2001 "، مرجع سبق ذكره، ص 97.

- إعتبار الرأسمالية المحلية ركيزة العمل الإقتصادي والتنموي وإفساح المجال أمام الإستثمارات الأجنبية.
- دمج الإقتصاد الوطني بالإقتصاد الرأسمالي العالمي.

والتنسيق كامل فيما بين الصندوق والبنك الدوليين فالدول المحتاجة إلى خدمات البنك، يجب أن تقوم بجدولة ديونها وليحقق لها نادي باريس ذلك عليها أن تأتي بشهادة (حسن السلوك) من الصندوق الدولي الذي يربط ذلك بتنفيذ برنامجه الإصلاحي في محاوره الثلاثة الثابتة التي تقدم إلى جميع الدول دون مراعاة ظروف أي دولة وتندرج التوصيات (الإلزامية) للصندوق فيما يلي: [1]

**المحور الأول**: إجراءات خاصة بالقضاء على العجز في ميزان المدفوعات، وتشمل بصورة أساسية تخفيض القيمة الخارجية للعملة الوطنية وإلغاء الرقابة على الصرف الخارجي وتحرير الإستيراد من جميع القيود وخصوصا بالنسبة للقطاع الخاص، وإلغاء الإتفاقات التجارية الثنائية وإقامة سوق تجارية للنقد.

**المحور الثاني:** إجراءات تتعلق بتخفيض العجز في الموازنة العامة للدولة، وتشمل مجموعة من السياسات الهادفة إلى تخفيض الإنفاق العام وزيادة الموارد الضريبية (غير المباشرة) وإلغاء الدعم الحكومي لأسعار السلع الأساسية.

**المحور الثالث:** وهو يتعلق بالسياسة النقدية ويهدف إلى الحد من عرض النقود وتنمية السوق النقدي والمالي. ويشتمل على تعويم أسعار الفائدة ووضع حدود للإئتمان المصرفي وتطوير البورصات والأسواق المالية وتكوين إحتياطي لسداد الديون.

## المطلب الثالث:المؤسسات المالية الدولية (صندوق النقد الدولي،البنك الدولي) وتأثيرها على تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر

شهدت العقود الثلاثة الماضية من القرن العشرين انتشارا واسعا لبرامج الاصلاح الإقتصادي التي نادى بها كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي.

وقد اختبرت سياسات الاصلاح الإقتصادي من قبل العديد من البلدان النامية، في محاولة لمعالجة مشاكلها الاقتصادية بصورة عامة .

وقد أدت سياسات الإصلاح الإقتصادي لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي الى زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر عبر دول العالم عبر قنوات تقودها الشركات متعددة الجنسيات بشكل أساسي

[1] - منير الحمش، مرجع سبق ذكره، ص 28.

وذلك من خلال:

1. سياسات الاستقرار(التثبيت) الاقتصادي .
2. سياسات التصحيح(التعديل، التكييف) الهيكلي.

## أولا: تعريف وأهداف سياسات الإصلاح الاقتصادي .

إن الإصلاح الاقتصادي مفاهيمه متعددة ومتطورة وفق الرؤى الاقتصادية والسياسية إذ يرى صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ووفقا لما سمي بوفاق وشنطن ان الاصلاح الاقتصادي يقتصر على تعديل مسارات الاقتصاد الوطني لتستجيب للتطورات في الاقتصاد الدولي اي ان تتكيف الدولة مع التغيرات والصدمات الداخلية والخارجية من خلال حزمة من الاجراءات، اهمها خفض سعر صرف العملة الوطنية، تقليص دور القطاع الوطني العام وتبني الخوصصة وتحرير التجارة، إلغاء الحماية على السلع والمنتجات الوطنية، إلغاء الدعم للسلع الأساسية، الإصلاح الضريبي، دعم القطاع الخاص وتمكينه من قيادة مسيرة الاقتصاد الوطني وتعزيز حقوق الملكية، تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وفتح الأبواب أمامه. [1]

يركز تعريف الصندوق والبنك الدوليين للاصلاح الاقتصادي لاي بلد على ضرورة تبني الخوصصة وتحرير التجارة الخارجية من كل القيود وتشجيع الاستثمار الاجنبي المباشر وفتح الابواب امامه وهو بذلك يدفع بالمزيد من تدفقات الاستثمارات الاجنبية للخارج.

كما تعتبر سياسات الاصلاح الاقتصادي بالاجراءات المتخذة من قبل مختلف السلطات الاقتصادية بقصد تحسين اداء النشاط الاقتصادي وفق قواعد معيارية مختارة مسبقا (الية السوق مثلا).ويتراوح المدى الذي يمكن لهذه الاجراءات الذهاب اليه او تتناوله بين الضيق والاتساع تبعا لعمق المشكلات والاختلال القائمة. [2]

وتتمحور الاهداف الرئيسية لسياسات الاصلاح الاقتصادي (التصحيحات الهيكلية) وعناصرها في النقاط التالية: [3]

- اعادة توزيع الادوار بين القطاع العام والخاص وانسحاب الدولة تدريجيا من بعض النشاطات الاقتصادية وفسح المجال امام المبادرات الخاصة عن طريق تشجيع الاستثمار الخاص.

---

[1] - اسعد السعدون، " الاصلاح الاقتصادي المفهوم والمتطلبات" منتدى الشرقية الإلكتروني 2009 على الموقع: www.ashaqiaforum.com

[2] - عبد المجيد قدي، " المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية "، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2005، ص 270.

[3] - مصطفى محمد العبد الله الكفري،" التصحيحات الهيكلية والتحول الى اقتصاد السوق في البلدان العربية " ،مجلة الحوار المتمدن العدد 713 في 2004/01/14، ص 36.

- التخفيف من الاعباء التي تتحملها ميزانية الدولة نتيجة دعمها للمنشات الاقتصادية الخاسرة وتكريس مواردها لدعم قطاعات التعليم والبحث العلمي والصحة، والاهتمام بالبنية الاساسية والمنشات الاقتصادية ذات الاهمية الاستراتيجية.
- تطوير السوق المالية وتنشيطها وادخال الحركية على راس مال الشركات بقصد تطويرها وتنمية قدرتها الانتاجية .
- خلق مناخ الاستثمار المناسب وتشجيع الاستثمار المحلي لاجتذاب رؤوس الأموال المحلية والعربية والاجنبية.

وبغض النظر عن طبيعة النظم السياسية وبغض النظر عن الظروف الاقتصادية والسياسية للدول التي تأخذ بسياسات الإصلاح الاقتصادي، فان هناك خصائص مشتركة وملامح عامة للاصلاح الاقتصادي تتمثل في:[1]

- تتميز سياسات الاصلاح الاقتصادي ببعدها الدولي كون الجهات التي تتولى الاشراف عليها واحدة وهي مؤسسات "بريتون وودز" التي تهيمن على عمليات التمويل الدولية فهي تؤدي دورا ايجابيا وسلبيا في ان واحد . فالدور الايجابي لها انها تسعى الى تذليل العقبات التي تعترض مسار المنافسة الدولية، وتخفف من عبء المديونية الخارجية بالاضافة الى انها تسهم في تكييف الاسعار والتغيرات السريعة التي تطرأ على السوق العالمي مثل اسعار البترول واسعار سلع التصدير واسعار السلع الغذائية والاصول الراسمالية، والجانب السلبي يتمثل بالشروط التي تمليها مؤسسات التمويل الدولية على الدولة التي تاخذ بسياسات الاصلاح الاقتصادي مثل تقييد وظيفة الدولة وخوصصة القطاع العام وغيرها من الشروط التي قد تنتقص من السيادة الوطنية .
- تندرج في سياسة الاصلاح الاقتصادي حزمة من الادوات تتفرع عنها مجموعة من العناصر التي تتصل بالتخفيف من القيود الحكومية على الاستثمار الخاص، وخوصصة مؤسسات القطاع العام وتحرير الاسعار والغاء الدعم الحكومي للسلع التموينية وتهيئة المناخ العام للاستثمار وتغيير التشريعات.
- لا تقتصر سياسة الاصلاح الاقتصادي على قطاع دون سواه اذ بالامكان استخدام حزمة من الادوات والعناصر لاصلاح القطاع العام واستخدام مزيج من حزمة اخرى لاصلاح القطاع الخاص، ويمكن أن تستخدم حزمة اخرى من سياسات الاصلاح من اجل تحقيق العدالة في توزيع الدخل القومي .

[1]-.ناصر عبيد الناصر، " سياسات الاصلاح الاقتصادي وبرامج التثبيت والتكييف الهيكلي "، اتحاد الكتاب العرب،دمشق2001،ص 50 .

- يشمل الاصلاح الاقتصادي على الرغم من وجود قواسم مشتركة على صور واشكال شتى تتناسب والخصائص المحلية الملموسة في كل دولة على حدة ترغب في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

- يعتمد الاصلاح الاقتصادي على معايير السوق فالدولة لن تتطفل على النشاط الاقتصادي للسكان واحيانا لا تقوى على التحكم الكامل بالمتغيرات الاقتصادية، ومن هذا المنطلق تتهيب، بعض الدول من الاقدام على الاصلاح الاقتصادي تحسبا لخروج المتغيرات الاقتصادية عن نطاق السيطرة .

- تتقاطع سياسات الاصلاحات الاقتصادية مع بعضها البعض، فكل فرصة من فرص النجاح يمكن ان يقابلها احتمالات المخاطر والفشل.

- يؤثر نجاح سياسة الاصلاح الإقتصادي او اخفاقها على ايقاع عملية التنمية في الدولة المعنية وحتى على فرص الدول الكبرى التي تترقب الاصلاحات الاقتصادية وتتنافس على عطاءاتها.

## ثانيا: انواع التصحيحات الهيكلية

جاء العلاج الذي يقترحه الصندوق من خلال برامج التصحيح واعادة الهيكلة التي قدمها وتستهدف تحرير الاقتصاد اي جعله يسير على مذهب الاقتصاد الراسمالي الحر (اقتصاد السوق) مع ادماجه في النظام الراسمالي العالمي .واضحت المهمة المطلوبة هي تعديل مستوى الطلب الكلي في الاقتصاد الوطني وخفضه بما يتناسب مع مستوى العرض الكلي . والهدف الاكثر مباشرة لبرامج التصحيح التي يقترحها الصندوق هو تحسين وضع ميزان المدفوعات . والعلاج هو الوصفة التي وضعها الصندوق والتي تتضمن تحرير الاقتصاد، تخفيض سعر الصرف، تخفيض الانفاق العام، بيع القطاع العام للقطاع الخاص والغاء الدعم.[1]

تشير هذه الاصلاحات الاقتصادية الى تلك السياسات المقترحة من قبل الصندوق والبنك الدوليين في اطار المفاهيم الوظيفية لكل منها، متمثلة في سياسات الاستقرار (التثبيت) الاقتصادي وسياسات التكييف (التعديل) الهيكلي .

### 1-سياسات التثبيت الاقتصادي:

نعني بسياسات التثبيت الاقتصادي بصورة عامة تلك السياسات الانكماشية قصيرة المدى وهي ترتكز على ادارة جانب الطلب من خلال اتباع سياسات مالية ونقدية تستهدف معالجة العجز في الموازنة العامة وميزان المدفوعات في دولة معينة .

---

[1]- مصطفى العبد الله الكفري، مرجع سبق ذكره، على الموقع: www.ahewar.org

وقد اهتمت سياسات صندوق النقد الدولي بشان التحكم في السيولة النقدية لانها احد مسببات زيادة الطلب الكلي ومنه زيادة التضخم وعليه فان سياسة التثبيت الاقتصادي تسعى الى تحقيق اهدافها من خلال ارتفاع اسعار الفائدة .

حيث ان هذا الارتفاع يؤدي الى تحفيز الادخار وترشيد الاستثمار، كما ان الاهتمام بتنمية اسواق راس المال وتحرير التعامل فيها وترشيد الاقتراض الخارجي، من بين السياسات المتبعة بصندوق النقد الدولي.[1]

إن سياسات التثبيت الاقتصادي تهدف الى:[2]

- خفض الطلب المتنامي والعمل على احتوائه بغية الموازنة بين الاستيعاب المحلي (جانب الطلب) من جهة، والمنتج من السلع والخدمات (جانب العرض) من جهة اخرى .
- اعادة التوازن في الاقتصاد الكلي في مدة قصيرة عادة ما تكون بين عام او عامين .
- رفع معدلات النمو الاقتصادي، خفض معدلات التضخم، العمل على توازن ميزان المدفوعات.

هذه السياسة عادة ما تكون اتفاقية بين الحكومة المعنية التي تقوم بسحب من شرائح الائتمان العليا في الصندوق وبين صندوق النقد الدولي وهذه السياسات تمثل مشروطية الصندوق[*] التي يتم الاتفاق عليها في خطاب النوايا المبرمج مع الحكومة .

### 2- سياسات التصحيح (التعديل، التكييف) الهيكلي:

ان سياسة التصحيح ترتكز على تصحيح هيكل الانتاج وادارة جانب العرض من خلال اصلاح السياسات السعرية وتحرير التجارة الدولية وتحرير الاستثمار وتحرير اسواق العمل وراس المال على نحو يضمن استخدامه لهذه العناصر بشكل اكثر كفاءة في العملية الانتاجية، فضلا عن اعادة توزيع الادوار بين القطاع الخاص والقطاع العام من خلال ما يسمى بالخوصصة .

---

[1]- مدني بن شهرة، " الاصلاح الاقتصادي وسياسة التشغيل "، دار الحامد، عمان، 2009، ص 39.

[2] مدني بن شهرة، نفس المرجع، ص 39

[*] إن مبدأ المشروطية تم إعتماده من أجل متابعة الدول الأعضاء الطالبة للمساعدات المالية من أجل تطبيقها لبرامج التصحيح الهيكلي، وبالرجوع إلى كيفية حصول هذه الدول على المساعدات ، فإن ذلك يتم من خلال تكوين رأسمال الصندوق من خلال مساهمات الدول الأعضاء، ولقد توصل بذلك إلى خلق عملة خاصة به تسمى بحقوق السحب الخاصة "D.T.S" حيث أن كل حق سحب خاص = 1.380 $ ، أما المساهمات فإنها تتم عن طريق دفع كل دولة لـ 75 بالمئة من المساهمة بالعملة المحلية والباقي بحقوق السحب الخاصة أو بأي عملة أجنبية ذات قيمة عالية كالدولار أو الجنيه الإسترليني، وأما فيما يتعلق بالاستدانة فإنه يحق لكل بلد أن يتحصل على 25 بالمئة من قيمة المساهمة دون أي شرط وبأي عملة يشاء، فقط على هذا البلد أن يظهر النية الحسنة فيما يتعلق بالمحافظة على توازن ميزان المدفوعات، ويتم تقسيم ما تبقى منها إلى 4 أجزاء متساوية، وبحصول البلد على حصة منها فإنه يدخل إلى مرحلة" المشروطية"، ومعنى ذلك أن يصبح هذا البلد ملزما ومقيدا بالبرامج التي تمليها هذه المؤسسات، كبرامج التثبيت والتكييف الهيكلي.

وبذلك فان صندوق النقد الدولي يقدم وصفة (مشروطية الصندوق) وهي حزمة من السياسات التي تحد من الفجوة (عدم التوازن) بين الطلب الاكثر والعرض الاقل وهذه الحزمة ستؤدي من وجهة نظره الى حل المشكلة من خلال مجموعة من السياسات التي تساهم في تحقيق الاصلاح الهيكلي الذي ينشده بالتركيز على تخفيض الانفاق وزيادة الايرادات .

وتتلخص اهم عناصر هذه الوصفة التي يقدمها الصندوق فيمايلي: [1]

- تقشف مالي بقصد تخفيض العجز في الموازنة العامة للدولة، ومن ثم تخفيض معدلات التضخم وغالبا ما يرتبط برنامج التقشف بتخفيض النفقات العامة ذات الطابع الاجتماعي مثل نفقات الدعم وخاصة في مجال دعم السلع الغذائية وتعيين الخريجين والتعليم والعلاج، ومحاولة تحصيل رسوم عن هذه الخدمات، والضمان الاجتماعي، ودعم اسعار السلع الزراعية، ودعم الانتاج . كما يتضمن البرنامج ايضا رفع اسعار خدمات المرافق العامة كالمياه والكهرباء ورسوم الخدمات التي تؤديها المصالح الحكومية واسعار بيع منتجات القطاع العام، وذلك من اجل زيادة الايرادات العامة.

- تخفيض سعر صرف العملة المحلية بالنسبة للعملات الاجنبية، ووقف العمل بنظام تعدد اسعار الصرف في اتجاه توحيدها، وذلك بحجة تشجيع الصادرات وزيادتها وتخفيض الواردات، ومن ثم تخفيض العجز في الميزان التجاري وفي ميزان المدفوعات، ويميل الصندوق الى ترك اسعار الصرف تتحدد بقوى العرض والطلب في اتجاه ما يسمى بتقويم العملة.

- تحرير الاقتصاد من التدخل الاداري من جانب الدولة وتركه لقوى العرض والطلب، ويتضمن ذلك تحريك الاسعارنحو المستويات الدولية، وخاصة في قطاعي الزراعة والطاقة والتخلص من سياسات التوريد والتسعير الاجباري للمحاصيل الزراعية ، كما يعني ذلك تخليص الاستيراد من القيود، والغاء الرقابة على النقد الاجنبي أو تخفيضها الى اقل حد ممكن، ووقف العمل بنظام الاتفاقات الثنائية للتجارة كما يرتبط التحرير بتقليص انشطة القطاع العام وتخليصه من القيود السعرية أو الإدارية أو الاجتماعية مع الدعوة لبيع بعض اجزائه الى القطاع الخاص .

- تشجيع الاستثمار الاجنبي الخاص من خلال (المزايا والاعفاءات والتيسيرات الضريبية والجمركية)

- تشجيع القطاع الخاص المحلي من خلال مجموعة من الحوافز والتسهيلات وترك أسعار منتجاته لقوى السوق .

- يسعى الصندوق في مجال السياسات المالية والائتمانية الى الغاء دعم سعر الفائدة ورفعها، بهدف

---

[1]- حميد الجميلي، مرجع سبق ذكره، ص 318.

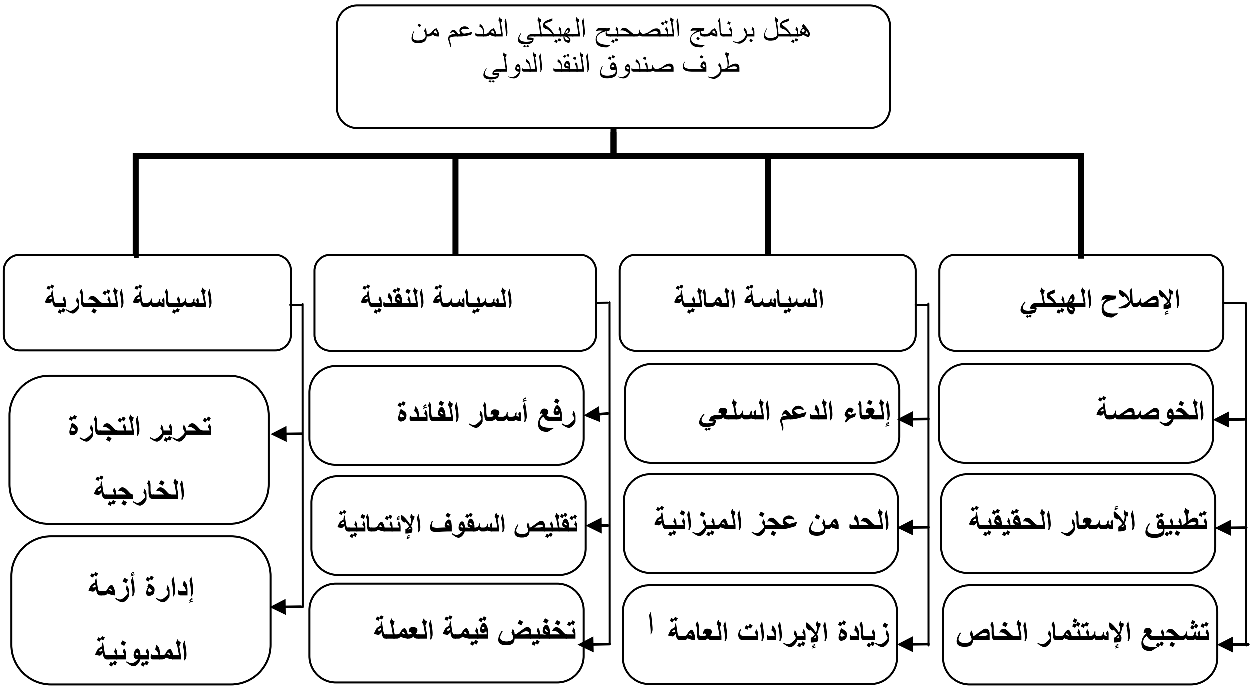
تشجيع المدخرات المحلية والحد من السيولة النقدية باعتباره احد عوامل التضخم، وكذلك وضع سقوف للاقتراض الحكومي والحد من الاقتراض قصير الاجل .

- تطوير السياسة الضريبية والحد من الاعفاءات الضريبية بهدف زيادة مرونتها وعائدها، وكذلك أحكام الرقابة على المناطق الحرة للحد من التهرب الضريبي .

نلاحظ من النقاط السابقة الذكر (مشروطية الصندوق) انه على مستوى الممارسة تركز اليات صندوق النقد الدولي حول تحرير الاقتصاد القومي، اي ازالة القيود والضوابط التي تحد من حرية حركة القطاع الخاص في السوق سواء على مستوى الاقتصاد المحلي، او في علاقته بالسوق الدولية، وكف الحكومات عن التدخل في النشاط الاقتصادي الا لأعمال قوى الطلب والعرض، فالهدف هنا واضح وهو ازالة كل ما يعوق الحركة الحرة لراس المال المحلي (خاصة الفردي والاجنبي) وكل ما يعوق وحدة السوق الدولية وحركة المعاملات المالية الدولية، فحرية السوق التي يتبناها الصندوق ليست سوى تسخير السوق لخدمة اهداف الراسمالية العالمية ومصالح مراكز الراسمالية العالمية وشركاتها متعددة الجنسية.

إن مضمون برنامج التصحيح الهيكلي يشمل عدة عناصر تشكل مجموعة متكاملة من الاجراءات في مجال السياسة الاقتصادية والمالية، الداخلية منها والخارجية، كما هو واضح في الشكل التالي:

**الشكل رقم(01): مضمون برنامج التصحيح الهيكلي**




**المصدر**: مصطفى محمد العبد الله،، مرجع سبق ذكره، ص 78.

## ثالثا: متطلبات سياسات الاصلاح الاقتصادي

ان برنامج التثبيت الاقتصادي والتعديل الهيكلي يستهدف اساسا تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات ودعم اليات اقتصاد السوق وازالة عوائق حركية رؤوس الاموال والسلع والعناصر الانتاجية في السوق الدولي من خلال تقليص دور الدولة في الحياة الاقتصادية والإجتماعية وذلك بازالة كافة اشكال تدخل الدولة في جهاز الاسعار سواءا كان تدخلا مباشرا او غير مباشر. من هنا يمكننا ان نتناول المحاور الاساسية لبرنامج التثبيت الاقتصادي والتعديل الهيكلي وهي: [1]

- تخفيف عجز الميزانية العامة للدولة .
- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات .
- دعم اقتصاد السوق وزيادة معدلات النمو الاقتصادي .

[1]- مدني بن شهرة، مرجع سبق ذكره، ص 43.

## 1- تخفيف عجز الميزانية العامة للدولة:

ويكون ذلك حسب ما يوصي به صندوق النقد الدولي من خلال الحد من الإقتراض العمومي من البنوك وذلك من اجل التقليل من عرض النقود ويكون ذلك عن طريق :

- الإلغاء التدريجي لكل انواع الدعم .
- ارتفاع اسعار المنتجات والخدمات حتى تصل الى مستوى الاسعار العالمية .
- التقليل من الوظائف الحكومية .
- العمل على تجميد الرواتب والاجور لمدة معينة ورفعها عند الضرورة بمعدلات ضئيلة جدا .
- الحد من الاستثمارات العمومية وتقليصها لفتح المجال امام الاستثمارات الخاصة.
- التطهير الكلي للاقتصاد الوطني من المؤسسات العمومية المحققة للخسارة او لعائدات ضئيلة .

## 2- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات :

ويتم ذلك عن طريق تخفيض فجوة الموارد المحلية، واصلاح سعر الصرف كذلك تحرير التجارة الخارجية، حيث من خلال تحرير التجارة الخارجية يسعى الصندوق الى ازالة العوائق الادارية والتسعيرية امام الصادرات والواردات سواءا كانت تدفقات سلعية ام خدماتية وذلك تماشيا مع اهداف المنظمة العالمية للتجارة كما ان تحرير التجارة الخارجية يعمل على :

- تحسين المعاملات الفنية للانتاج، بحيث ان المنافسة تقتضي الاستخدام الامثل لعناصر الانتاج والموارد المتاحة بأقل تكلفة ممكنة .
- تبني تكنولوجيا حديثة وغير مكلفة وتشجيع المؤسسات على اعادة هيكلة مراحل انتاجها.
- البحث عن أسواق جديدة لضمان زيادة الصادرات مما يؤدي الى رفع مدخولاتها المالية .
- تخفيض قائمة السلع الخاضعة للحماية الجمركية، مع رفع كل القيود التي من شانها عرقلة حركة سير الواردات ابتداءا من الموارد الاولية ومرورا بالسلع الراسمالية الى استيراد السلع الاستهلاكية
- الإلغاء التدريجي لكل الأشكال التنظيمية والتشريعية التي من شانها الحد من حرية التجارة الخارجية.
- إتباع سياسة إصلاح التعريفات الجمركية،وتركها تلعب دور حماية الاقتصاد وعلى ان يتم تخفيضها حتى تتناسب مع المعدلات الدولية وفق اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة .

### 3-دعم اقتصاد السوق وزيادة معدلات النمو الاقتصادي:

ويظهر ذلك من خلال تقليص دور القطاع العام، دعم وتشجيع الاستثمار الاجنبي المباشر الخوصصة .

**أ- تقليص دور القطاع العام :**

يوصي برنامج الاصلاح الاقتصادي بضرورة عدم تدخل الدولة في المجالات الاقتصادية واعطاء الفرصة للقطاع الخاص مكان القطاع العام وبخاصة في مشروعات الصناعات التحويلية على ان ينحصر دور الاستثمار العام فقط في مشروعات البنية الاساسية وذلك لكفاءة القطاع الخاص من وجهة نظر الصندوق .

**ب- دعم تشجيع الاستثمار الاجنبي المباشر :**

ان تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي يحد من اليات اقتصاد السوق ويخلق معوقات امام تدفق رؤوس الاموال وبخاصة راس المال الاجنبي الذي يؤثر سلبيا على الاستثمار المحلي، وبالتالي يوصي الصندوق بأنه على الدولة ان تهيأ الظروف الملائمة الداعمة لنشاط الاستثمار الاجنبي المباشر وعليها اتباع الاجراءات التالية :

- اعفاء راس المال الاجنبي من كل انواع الضرائب والرسوم اما كليا او جزئيا .
- تقديم ضمانات تشجيع الاستثمار لهذه الاموال .
- عدم تقييد الاستثمارات الاجتماعية في مجالات معينة واعطائها الفرصة في الولوج في جميع الانشطة الاقتصادية كالاستثمار في القطاع العام .
- اعطاء ديناميكية جديدة لحرية رؤوس الاموال منها تحويل الارباح الى الخارج .
- اجراء تعديلات في المجال التشريعي بما يضمن تطبيق قواعد واليات اقتصاد السوق .
- ان هذه الاجراءات تجعل تدفق الاستثمار يوفر عملات اجنبية وتكنولوجيا متقدمة وخبرات ادارية وعملية تضاف الى الاقتصاد الوطني .

### 3- الخوصصة:

يوصي صندوق النقد الدولي ببيع مؤسسات القطاع العام للقطاع الخاص او العمل على ادارتها على اسس اقتصادية وتجارية .

## المبحث الثالث: الشركات متعددة الجنسيات والعولمة الإقتصادية:

تعد الشركات متعددة الجنسيات إحدى الركائز الأساسية التي تقوم عليها العولمة الإقتصادية، حيث تتولى هذه الشركات تنظيم وإدارة علاقات التكامل والترابط الإقتصادي بين مختلف أجزاء العالم. كما أنها تسيطر على أكثر من 60% من حجم التجارة الدولية، إذ أن ثلث إجمالي التجارة العالمية يأتي من العمليات التجارية التي تجرى داخل الشركة متعددة الجنسية، أي بين الشركة الأم والشركات التابعة لها، أما الثلث الثاني من التجارة الدولية فإنه يأتي من العمليات التجارية التي تتم بين الشركات متعددة الجنسيات والغير[1] .

فضلا عن ذلك فإن هذه الشركات تسيطر على حجم مرتفع من أصول الانتاج العالمية وعلى مراكز البحث والتطوير.كما أنها تشغل الملايين من اليد العاملة، عدا ما توفره من فرص عمل غير مباشرة للموردين المحليين والمقاولين من الباطن.

### المطلب الأول: المفاهيم الأساسية للعولمة الإقتصادية

العولمة[*] كلمة مشتقة من مدلول (العالم)، ويفضل الأنجلوسكسون إستخدام (GLOBALIZATION) نسبة إلى كلمة (GLOBE) التي تعني الكرة الأرضية، في حين يفضل الفرنكفون إستخدام عبارة (MONDIALISATION) نسبة إلى الكوكب بالفرنسية (LE MONDE)، وهي واحدة من التيارات الفكرية المعاصرة التي إحتوت على مضامين ومفاهيم وأفاق جديدة تهدف من خلالها إلى توحيد العالم انطلاقا من تغيير الواقع الاقتصادي والاجتماعي والسياسي والثقافي للدول. فهي ترقى لأن توصف بأنها تعبر عن واقع سياسي وإيديولوجي جديد يعمل على تحقيق أهدافه من خلال وسائل متباينة في مشروعيتها وتأثيرها ومدى قبولها من المعنيين بها.[2] على وفق هذا التصور جاء هذا المطلب ليتطرق إلى المفاهيم الأساسية للعولمة.

---

[1]- دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص 9.

[*] أول إستخدام لكلمة العولمة كان من قبل مارشال ماك لوهان عالم الإجتماع والإتصالات في جامعة تورنتو بكندا، وكان ذلك عام 1960 إذ تنبأ في كتابه (إستكشاف في عوالم الإتصال) الذي نشر في ذلك العام بتوجه العالم إلى الإندماج وخرق الحدود نتيجة تطور وسائل الإتصالات فيؤدي ذلك إلى تحويل العالم إلى قرية كونية (global village).

[2] محمود خالد المسافر، مرجع سبق ذكره، ص87.

## أولا: أسباب العولمة الاقتصادية

توضح قراءة مختلف الأدبيات التي تتناول العولمة فقدان الإتفاق حول جذورها وتطورها ففي الوقت الذي يرى فيه البعض أن العولمة تشكل منعطفا جديدا في تاريخ العلاقات والسياسة الدولية، أي في طبيعة ومقومات النظام الدولي في العقدين الأخيرين من القرن العشرين فإن ذلك لابد أن يتصل بالتغيرات التي دفعته في هذا الإتجاه وجعلت النظام الدولي السائد منذ إنتهاء الحرب العالمية الثانية يتباين إلى حد كبير مع واقع هذا النظام بعدما أعتبر أنه إنطلاقة لمسيرة العولمة ومن أهم التغيرات في هذا السياق:[1]

- تراجع ثم إنتهاء الحرب الباردة بين الشرق والغرب، وزوال المنظومة السوفياتية وسقوط الشيوعية رسميا في أوائل التسعينات من القرن الماضي وتغير الأنظمة الشمولية وليدة الفكر الماركسي وتراجع الفكر الاشتراكي والتيارات اليسارية وإعتبار الإقتصاد تبعا لذلك المحور الأهم في الشؤون الدولية وتبلور الإتجاهات الداعية للخصخصة الإقتصادية والإنفتاح والسعي بقوة إلى دمقرطة السياسية ونظم الحكم في أنحاء العالم نتيجة إنتصار المعسكر والفكر الغربي الليبيرالي بشقيه الإقتصادي والسياسي.

- إلى جانب ذلك يتفق الكثيرون على أن التغيرات التي تصيب النظام الدولي في أي حقبة غالبا ما ترتبط بعوامل أخرى كالتقدم في ميادين المعرفة والإبتكار والتكنولوجيا التي تؤثر بدورها في مدى ونوعية التطور الإقتصادي والإجتماعي والثقافي في كل دولة أو مجتمع. ومن هنا يمكن القول أن التغيرات في النظام الدولي خاصة في العقدين الأخيرين من القرن العشرين كانت نتيجة لتوسع وانتشار الثورة التكنولوجية العالمية الطابع في هذه الفترة [2].

- كذلك تشير كافة أدبيات العولمة المعاصرة إلى أن الباحثين إجمالا يرون أن أهم ما قدمته الثورة التكنولوجية المتسعة بإستمرار قد تجلب في ميادين المعلومات والإتصالات وشبكاتها وما رافق ذلك من تطور رقمي وفي مجال الأقمار الصناعية والفضائيات واستنباط الموارد الصناعية الجديدة وتطوير أساليب التصنيع والإنتاج والخدمات في مختلف القطاعات وخاصة الإقتصادية. [3]

- من ناحية أخرى ونظرا إلى أن العولمة إستمدت جذورها من الإعتبارات والوقائع الخاصة ببعض النشاطات الإقتصادية بشكل رئيسي فقد إرتبطت هذه الإعتبارات والوقائع بالتقدم التكنولوجي لتدل على عدة أمور في طليعتها تنامي وجود إقتصاد دولي يتطلب إزالة أو تجاوز تدريجي للعوائق

[1] - باسل رؤوف الخطيب،" العولمة والنظام الإقتصادي الدولي"، مركز الملك فيصل للبحوث والإتصالات، المملكة العربية السعودية، ص 14.
[2] - الأنكتاد، "تقرير الإستثمار العالمي2005 ،مرجع سبق ذكره، ص 39. أنظر كذلك: لستر ثورو، مرجع سبق ذكره،ص47.
[3] - محمود خالد المسافر، مرجع سبق ذكره، ص104.

المتعددة الموجودة في طريقه، فمثل تكنولوجيا الإتصالات التي أسهمت في النمو السريع لشبكات الأنترنت وخدماتها قد وفرت سرعة قصوى في الوصول إلى الأسواق المالية والتجارية ، وكما هائلا من المعلومات من مصادر دولية متعددة، إضافة إلى أنها تتجاوز عمليا حدود أي دولة وتؤثر بالتالي في كثير من المفاهيم السائدة محليا ووطنيا.

- إن التوسع في النشاطات المالية الدولية هو ما دعا البعض إلى القول أن هناك نظاما ماليا جديدا فقد أصبح الترابط وثيقا بعد إنفتاح الأسواق المالية المحلية على الأسواق المالية خارج الحدود وهو ما شجع على ظهور المؤسسات التجارية الضخمة عبر عمليات الدمج والشراء وخصوصا في القطاعات الصناعية والمصرفية. وقد أدى هذا إلى إكتساب مفهوم العولمة، سواء إستحق ذلك أم لا، إنتشارا وزخما واضحين بسبب التركيز على هذا البعد الإقتصادي المهم.

- في الوقت الذي رافق فيه هذا التوسع نمو وتطور أسواق الأسهم والسندات المالية التقليدية بأنواعها ، إلا أن السوق المالية العالمية شهدت كذلك دخول مؤسسات جديدة فيه من مختلف الدول مؤسسات لم تتعود على مثل هذا النشاط الدولي ، كشركات التأمين وصناديق الإستثمار والتقاعد والتعاونيات المالية [1].

- إن توفر تقنيات الإتصال والمعلوماتية المتقدمة سهل حركة إنتقال رؤوس الأموال والعملات وفتح آفاقا جديدة أمام عمليات المضاربة التي تتوخى أفضل مردود ممكن للموارد والإستثمارات المالية في أي مكان من العالم. ومن أهم إنعكاسات هذا الواقع، إزدياد وتنوع وترابط الأسواق الإقتصادية الوطنية وخاصة المالية في كثير من الدول بالأسواق الدولية.[2]

كانت الشركات متعددة الجنسيات المستفيد الأول من مسألة "العولمة" ذلك لأنها أي "العولمة" تأتي إستجابة لحاجاتها العضوية في الإنتشار والتطور والتوسع وحتى الإحتكار. فلتلك الشركات رغبة حقيقية في زيادة رقعة وتوسيع أسواقها من خلال دمج أسواق بلدان الجنوب بالأخرى في الشمال. [3]

ومنه يمكن حصر بعض العوامل والأسباب التي أدت إلى العولمة رغم تعددها ولكن نكتفي بذكر الإقتصادية منها:[4]

- إنخفاض القيود على التجارة والإستثمار.
- التطور الصناعي في الدول النامية وزيادة تكاملها مع السوق العالمي.

---

[1]- باسل رؤوف الخطيب، مرجع سبق ذكره، ص 17.

[2] -Jaques Adda, "la mondialisation de l'économie" , 1 – Genève édition casbah, Alger, 1998, P17.

[3]- محمود خالد المسافر، مرجع سبق ذكره، ص104.

[4]- سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص 176.

- تكامل الأسواق المالية الدولية.
- زيادة أهمية تدفقات رأس المال الخاص والإستثمار الأجنبي المباشر.
- التقدم التكنولوجي وإنخفاض تكاليف النقل والإتصالات.

## ثانيا: تعريف العولمة الإقتصادية

يعتبر الجانب الاقتصادي جوهر العولمة قبل كل شيء آخر ومنبع كل صفاتها الأخرى غير الإقتصادية، فهو الأساس الذي تعمل قوى العولمة على فرضه من خلال التجارة الدولية والمؤسسات الدولية والشركات متعددة الجنسيات التي تمثل ذراع العولمة الطويل والتكتلات الإقتصادية التي تمثل أداة للاحتواء المعولم، ومن أجل الوصول إلى الهدف الإقتصادي أو العولمة الإقتصادية فقد عملت الدول الرأسمالية وخصوصا الولايات المتحدة الأمريكية على تهيئة القوانين والأنظمة والسياسات والسلوك العالمي دون إعطاء أي أهمية للحدود السياسية للدول ذات السيادة أو الإنتماء إلى وطن محدد أو دولة معينة ودون حاجة إلى إجراءات حكومية.

إن صياغة تعريف دقيق للعولمة تبدو مسألة شاقة نظرا لتعدد تعاريفها والتي تتأثر أساسا بإنحيازات الكتاب والباحثين والمفكرين ، لكون تعريفها في نظر الإقتصادي يختلف عن تعريفها في نظر القانوني ونظر الرأسمالي يختلف عنه في نظر الإشتراكي أو عند السياسي أو الإجتماعي كما يختلف عن المؤيدين لها عما هو عند معارضيها، هذا الإختلاف يدفعنا لطرح مجموعة من التعاريف التي تشير أساسا للعولمة في جانبها الإقتصادي (أي العولمة الإقتصادية).

أما الجوانب الأخرى كالسياسة، الثقافية، التسويقية والإدارية فتعتبر توابع للعولمة الإقتصادية [1].لذا ولمحاولة تعميق الأبعاد المختلفة لهذا المفهوم يمكن ذكر التعاريف التالية:

يشير مصطلح العولمة إلى عملية تعميق مبدأ الإعتماد المتبادل بين الفاعلين في الإقتصاد العالمي بحيث تزداد نسبة المشاركة في التبادل الدولي والعلاقات الإقتصادية الدولية لهؤلاء من حيث المستوى والحجم والوزن في مجالات متعددة وأهمها السلع والخدمات وعناصر الإنتاج بحيث تنموعملية التبادل التجاري الدولي لتشكل نسبة هامة من النشاط الإقتصادي الكلي وتكون أشكالا جديدة للعلاقات الإقتصادية الدولية في الإقتصاد العالمي، يتعاظم دورها بالمقارنة مع النشاط الإقتصادي على الصعيد المحلي [2].

ويعرف صندوق النقد الدولي العولمة، حيث يرى أن العولمة الإقتصادية تتمثل في زيادة الإعتماد الإقتصادي المتبادل بين الدول مع تنوع وتكامل المعاملات التي تتم عبر الحدود كما أنها تصف العمليات

---

[1]- عبد الرشيد حافظ، "الآثار السلبية للعولمة على الوطن العربي وسبل مواجهتها"، العربية للنشر، مصر، 2005. ص30.
[2]- عمر صقر، "العولمة وقضايا إقتصادية معاصرة"، دار النشر،مصر، 2003/2002 ، ص 6.

التي من خلالها تؤدي القرارات والأحداث والأنشطة التي تحدث في أحد أجزاء العالم إلى نتائج مهمة للأفراد والمجتمعات في بقية أجزاء العالم[1].

هناك تعريفات تركز على العولمة بإعتبارها مرحلة تاريخية وعلى ذلك فالعولمة هي المرحلة التي أعقبت الحرب الباردة من الناحية التاريخية والتحول لآليات السوق إذ يراها البعض في هذا السياق وصول نمط الإنتاج الرأسمالي عند منتصف القرن العشرين تقريبا إلى نقطة متقدمة من عالمية دائرة التبادل والتوزيع والسوق والتجارة والتداول إلى عالمية دائرة الإنتاج وإعادة الإنتاج ذاتها.[2]

أي أن ظاهرة العولمة التي نشهدها هي بداية عولمة الإنتاج ورأس المال الإنتاجي وقوى الإنتاج الرأسمالي وبالتالي علاقات الإنتاج الرأسمالية أيضا ونشرها في كل مكان مناسب وملائم خارج إقتصاديات المركز الأصلي ودوله.

أي أن العولمة هي حقبة التحول الرأسمالي العميق للإنسانية جمعاء في ظل هيمنة وقيادة دول المركز وفي ظل نظام إقتصادي عالمي للتبادل الغير متكافىء.

ويذهب الإقتصادي بول سويزي إلى أن العولمة هي سيرورة رأسمالية تاريخية يتحول فيها خط الإنتاج الرأسمالي من دائرة عولمة المبادلة والتوزيع والتسويق والتجارة إلى دائرة الإنتاج الرأسمالية، مع عولمة رأس المال الإنتاجي وقوى وعلاقات الإنتاج الرأسمالية مما يقود إلى إخضاع العالم كله إلى النظام الرأسمالي تحت قيادة وهيمنة وتوجيه الرأسمالية العالمية والمركزية وسيادة نظام التبادل الشامل والمتميز لصالح الإقتصادات الرأسمالية المتقدمة[3].

ويصف البعض العولمة بأنها العملية التي تنطوي على التوسع المتزايد في تدويل الإنتاج من قبل الشركات متعددة الجنسيات بالتوازي مع الثورة المستمرة في الإتصالات والمعلومات التي جعلت البعض يتصور أن العالم قد تحول بالفعل إلى قرية كونية صغيرة[4].

وتشير الأنكتاد إلى أن العولمة هي المرحلة الثالثة من مراحل التدويل حيث تتمثل الأولى في التجارة الدولية، الثانية والتي بدأت في السبعينات فتمثلت في الاندماج المالي الدولي وفي بداية الثمانينات بدأت المرحلة الثالثة وهي العولمة والتي سادت في التسعينات ومع بداية الألفية الثالثة[5].

---

[1] - عمر صقر، مرجع سبق ذكره، ص 5.

[2] عبد المطلب عبد الحميد، "العولمة الاقتصادية، منظماتها- شركاتها- تداعياتها"، مرجع سبق ذكره، 2006، ص 19.

[3] - نعيم إبراهيم الظاهر «إدارة العولمة وأنواعها"، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 79.

[4] - فريد النجار،" إعادة هندسة العمليات وهيكلة الشركات للتعامل مع العولمة والحرب التجارية الجديدة"، دار طيبة للنشر والتوزيع والتجهيزات العلمية، القاهرة، مصر 2004، ص 04.

[5] - عمر صقر، نفس المرجع، ص 07.

ويقول الإقتصادي جوزيف أي ستجليتز في كتابه "كيف نجعل العولمة مثمرة"، أن العولمة، شأنها شأن التنمية ، ليست أمرا لا مناص منه حتى مع وجود قوى سياسية وإقتصادية أساسية هامة خلفها. ولقد تباطأت في ضوء معظم المعايير نسبة تقدم العولمة ومداها فيما بين الحرب العالمية الأولى والحرب العالمية الثانية، بل أنها تحولت إلى الإتجاه العكسي. وعلى سبيل المثال، إنخفضت بالفعل قياسات التجارة بإعتبارها نسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي. فلو أن العولمة تؤدي إلى مستويات معيشة أقل بالنسبة لكثير أو لمعظم المواطنين في أي دولة من الدول، ولو أنها تقلل من شأن قيم ثقافية أساسية، عندئذ ستكون هناك طلبات سياسية للإبطاء منها أو وقفها. وبالطبع سوف يتغير مسار العولمة ليس من خلال قوى الأفكار والخبرات فحسب (الأفكار حول ما إذا كان تحرير التجارة أو سوق المال سيحسن النمو والخبرات الفعلية مع هذه الإصلاحات، على سبيل المثال) وإنما من خلال الأحداث العالمية أيضا[1].

لقد إجتهد الكثير من الباحثين في المجال الإقتصادي في تعريف مفهوم العولمة الإقتصادية واستقروا تقريبا في أطروحاتهم على مصطلح تعميم النظام الرأسمالي في كل دول العالم وعرف "برفع الحواجز والقيود أمام المال والتجارة والإستثمار والثقافة بكل أنواعها واستبدالها بأخرى ذات صبغة عالمية وإذابة القوانين الداخلية والخارجية للدول في بوتقة الشروط والظروف الخاصة بالمرحلة الحالية وتطويعها لخدمة النظام الرأسمالي"[2].

وكنتيجة للتعاريف السابقة " فالعولمة لا تخرج عن كونها السمة الرئيسية التي يتسم بها النظام الإقتصادي العالمي الجديد الذي بدأ يتشكل في العقد الأخير من القرن العشرين والقائم على تزايد درجة الإعتماد المتبادل بفعل إتفاقيات تحرير التجارة العالمية والتحول لآليات السوق وتعميق الثورة التكنولوجية والمعلوماتية التي حولت العالم إلى قرية عالمية متنافسة الأطراف تختفي فيها الحدود السياسية للدول القومية ويتفق في إطارها الفاعلون الرئيسيون من دول وتكتلات إقتصادية ومنظمات دولية وشركات متعددة الجنسيات على قواعد للسلوك لخلق أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي وتكوين أشكال جديدة للعلاقات الإقتصادية العالمية بين الأطراف الرئيسية المكونة له والذي يعتبرفي هذه الحالة الوحدة الإقتصادية الأساسية بكل ما فيها من متناقضات[3].

وفي الشكل الموالي تلخيص للتعريفات السابقة.

[1] - جوزيف إي ستجليتز، مرجع سبق ذكره، ص 13.
[2] - نعيم إبراهيم الظاهر، مرجع سبق ذكره ، ص 80.
[3] - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 23.

**الشكل رقم (02): تلخيص لتعريفات العولمة الإقتصادية**

العولمة الاقتصادية هي:

- تعميق مبدأ الإعتماد المتبادل لزيادة نسبة المشاركة وتكوين أشكال جديدة للعلاقات الإقتصادية الدولية من خلال العولمة الإنتاجية والمالية.
- تنوع وتكامل المعاملات التي تتم عبر الحدود في مجالات تبادل السلع والخدمات وانتقال رؤوس الأموال وانتشار المعلومات والأفكار.
- تحول العالم بفعل الثورة التكنولوجية إلى سوق واحدة بلا حدود أو قيود.
- مرحلة تاريخية متقدمة من عالمية دائرة التبادل، التوزيع، السوق، عالمية الإنتاج.
- نتاج مجموعة من الأسباب والخصائص الهامة للنظام الإقتصادي العالمي الجديد.
- تجليات لظواهر اقتصادية تتضمن تحرير الأسواق والخصخصة وانسحاب الدولة من النشاط الإقتصادي.
- ثورة إجتماعية وتكنولوجية تقودها تغيرات إقتصادية لتكوين ما يسمى الإقتصاد الشبكي أو الإقتصاد المعرفي.
- التوسع المتزايد في تدويل الإنتاج.
- الأداة لتحليل التغيرات الحاصلة في الإقتصاد العالمي.
- المرحلة الثالثة من مراحل التدويل.
- السمة الرئيسية للنظام الإقتصادي العالمي الجديد التي تقوم بتوحيد قواعد السلوك في سوق بلا حدود ولا قيود.

**المصدر**: عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 25.

## ثالثا: خصائص العولمة الإقتصادية

التأمل في المحتوى الفكري بل التاريخي للعولمة يكشف النقاب عن عدد من الخصائص الرئيسية التي تميز العولمة الإقتصادية عن غيرها من المفاهيم ذات التحولات الجذرية، ومن أهمها ما يلي:

### 1- سيادة آليات السوق والسعي لإكتساب القدرات التنافسية:

حيث يلاحظ أن أهم ما يميز العولمة هي سيادة آليات السوق واقترانها بالديمقراطية بدلا عن الشمولية واتخاذ القرارات في إطار من التنافسية والأمثلية والجودة الشاملة واكتساب القدرات التنافسية من خلال الإستفادة من الثورة التكنولوجية وثورة الإتصالات، والمواصلات والمعلومات وتعميق تلك القدرات الممثلة في الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة وبأحسن جودة ممكنة وبأعلى إنتاجية والبيع بسعر تنافسي على أن يتم كل ذلك بأقل وقت ممكن، حيث أصبح الزمن أحد القدرات التنافسية الهامة التي يجب اكتسابها عند التعامل في ظل العولمة[1]. حيث أن العالم يتحول إلى قرية صغيرة متنافسة الأطراف ويتغير فيه نمو تقسيم العمل الدولي ليتفق مع اتجاه الإنتاج أو عالمية الإنتاج او عالمية الأسواق، حيث أصبح كل جزء من السلع المختلفة ينتج في أماكن مختلفة من العالم وأصبحت قرارات الإنتاج والإستثمار تتخذ من منظور عالمي لإعتبارات الرشادة الإقتصادية فيما يتعلق بالتكلفة والعائد[2].

### 2- ديناميكية مفهوم العولمة:

كثرة التعريفات السابقة تشير إلى خاصية أساسية وهي ديناميكية العولمة التي تتأكد يوما بعد يوم بدليل إحتمالات تبدل موازين القوى الإقتصادية القائمة حاليا وفي المستقبل وأن التنافسية تواجه الجميع ليس فقط الدول الأخرى غير الولايات المتحدة الأمريكية بل أن الولايات المتحدة الأمريكية نفسها تسعى بكل قوة إلى إمتلاك القدرات التنافسية لكي تستطيع المنافسة مع باقي الأطراف الأخرى الناهضة والتي تخطو خطوات ثابتة نحو المستقبل مثل الصين على سبيل المثال حيث يشير البعض إلى أن الإشتراكية القائمة على إقتصاد السوق التي طبقها دنغ اكساوينغ ستمكن الصين أن تحتل في عام 2010 المرتبة الثانية في قائمة القوى الإقتصادية الكبرى في العالم.[3]

وتتعمق ديناميكية العولمة وذلك من خلال الغائها للحدود السياسية وتأثيرها بقوة على دور الدولة في النشاط الاقتصادي، بل أن ديناميكية العولمة يمكن أن نراها أيضا فيما ستسفر عنه النتائج حول قضايا

---

[1] - نعيم إبراهيم الظاهر ، مرجع سبق ذكره، ص 85.
[2] - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره ص 26.
[3] عبد المطلب عبد الحميد، نفس المرجع ،ص 26.

النزاع وردود الأفعال المضادة من قبل المستفيدين من الأوضاع الإقتصادية الحالية حفاظا على مكاسبهم واتجاه ردود الأفعال الصادرة من الخاسرين من تلك الأوضاع وخاصة من الدول النامية في حالة تكتلها للدفاع عن مصالحها، وقد كشف عن ذلك الإجتماع الخامس لمنظمة التجارة العالمية بالمكسيك عام 2003 [1].

### 3- تزايد الإتجاه نحو الإعتماد الإقتصادي:

ويعمق هذا الإتجاه نحو الإعتماد المتبادل، ما أسفر عنه تحولات عقد التسعينات من إتفاقات تحرير التجارة العالمية وتزايد حرية إنتقال رؤوس الأموال الدولية مع وجود الثورة التكنولوجية والمعلوماتية حيث يتم في ظل العولمة إسقاط حاجز المسافات بين الدول والقارات مع ما يعنيه ذلك من تزايد إحتمالات وإمكانيات التأثير والتأثر المتبادلين وإيجاد نوع جديد من تقسيم العمل الدولي الذي يتم بمقتضاه توزيع العملية لإنتاجية وبخاصة الصناعية بين أكثر من دولة بحيث يتم تصنيع مكونات أي منتج نهائي في أكثر من مكان واحد.

وقد ترتب على زيادة العمل الإقتصادي المتبادل كأحد الخصائص المميزة للعولمة ظهور آثارعديدة من أهمها: [2]

- زيادة درجة التعرض للصدمات الإقتصادية الوافدة من الخارج نظرا للإرتفاع الكبير في نسبة النشاط الإقتصادي المعتمد في رخائه أو كساده على ما يحدث في العالم الخارجي.
- سرعة إنتقال الصدمات الإقتصادية (إيجابية أو سلبية) من ركن لآخر من أركان الإقتصاد العالمي فإذا حدثت موجة إنتعاشية مثلا في الولايات المتحدة الأمريكية فإنها تنتقل سريعا إلى البلاد الصناعية الأخرى والبلاد النامية وكذلك إذا حدثت موجة إنكماشية.
- تزايد أهمية التجارة الدولية كعامل محدد من عوامل النمو في البلاد المختلفة حيث أصبحت الصادرات محرك النمو بعد زيادة درجة الإعتماد المتبادل.
- زيادة درجة التنافسية في الإقتصاد العالمي زيادة كبيرة وينتج ذلك عن إزالة أو تخفيض العوائق أمام التدفقات السلعية والمالية وقيام أسواق عالمية في السلع والخدمات المختلفة تتصارع فيها البلاد المختلفة.

### 4- وجود أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي:

حيث تتسم العولمة بوجود أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي،وقد ظهر ذلك واضحا في طبيعة المنتج الصناعي حيث لم يعد في إمكان دولة واحدة مهما كانت قدرتها الذاتية أن تستقل بمفردها بهذا المنتج وإنما أصبح من الشائع اليوم أن نجد العديد من المنتجات الصناعية مثل السيارات والأجهزة

---

[1]- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره ، ص27.

[2]- jean louis mucchielli," op cit, p317-321.

الكهربائية والحاسبات الآلية وغيرها يتم تجميع مكوناتها في أكثر من دولة بحيث تقوم كل واحدة منها بالتخصص في صنع أحد المكونات فقط.

ويرجع ذلك إلى تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة بالإضافة إلى حدوث الثورة التكنولوجية والمعلوماتية والإتصالات[1].

### 5- تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات:

تجدر الإشارة إلى أن الشركات متعددة الجنسيات هي أيضا الشركات عابرة القوميات أو الشركات عالمية النشاط والتي تعتبر بكل معانيها أحد السمات الأساسية للعولمة، فهي تؤثر بقوة على الإقتصاد العالمي من خلال ما يصاحب نشاطها في شكل إستثمارات أجنبية مباشرة من نقل التكنولوجيا والخبرات التسويقية والإدارية وتأكيد ظاهرة العولمة في كافة المستويات الإنتاجية والمالية والتكنولوجية والتسويقية والإدارية[2].

**6- تزايد دور المنظمات الإقتصادية في إدارة العولمة:**

من الخصائص الهامة للعولمة هي تزايد دور المنظمات الإقتصادية العالمية في إدارة وتعميق العولمة وخاصة بعد إنهيار المعسكر الإشتراكي بتفكك الإتحاد السوفياتي سابقا وبالتالي تلاشي المنظمات الإقتصادية لهذا المعسكر وإنشاء منظمة التجارة العالمية في أول جانفي 1995 وانظمام معظم دول العالم إليها ومن ثم إكتمال الضلع الثالث من مؤسسات النظام الإقتصادي العالمي الذي تمثل العولمة فيه أهم سماته. [3]

وبالتالي أصبح هناك ثلاثة منظمات تقوم على إدارة العولمة من خلال مجموعة من السياسات النقدية والمالية والتجارية المؤثر في السياسات الإقتصادية لمعظم دول العالم، وهذه المنظمات هي:

- صندوق النقد الدولي، المسؤول عن إدارة النظام النقدي للعولمة.
- البنك الدولي وتوابعه، المسؤول عن إدارة النظام المالي للعولمة.
- منظمة التجارة العالمية، المسؤولة عن إدارة النظام التجاري للعولمة.

**7- تقليص سيادة الدولة القومية وإضعاف السيادة الوطنية في مجال السياسة النقدية والمالية:**

إتسمت العولمة بإنخفاض في درجة سيادة الدولة القومية وبالتحديد أدت إلى إضعاف السيادة الوطنية في مجال السياستين النقدية والمالية حيث إضطرت الحكومات في مختلف بلدان العالم إلى إلغاء قوانين التحكم في السوق وتطبيق قوانين تحرير الأسواق حتى قبل أن تتمكن من إيجاد وسائل رقابية جديدة، وهكذا يمكن القول أن الحكومة في هذا الإطار العولمي الجديد تطبق كثيرا من السمات التي يطلق عليها

---

[1]- Jaques Adda, op cit, p 64.

[2]- صالح سالم زرنوقة، مرجع سبق ذكره، ص 31.

[3]- عثمان أبو حرب، مرجع سبق ذكره، ص258.

البعض، الإدارة العامة الجديدة سعيا وراء تنظيم عمل الحكومة وفقا للخطوط التي تسير عليها المنظمات العالمية مما يترتب عليه وهَن سلطة الدولة وشرعيتها ، مبعث ذلك أن إستيعاب الدولة تمثل في إكتساب ثقة الأسواق العالمية، غير أن ثمن هذا التحول في دور الدولة نتج عنه تراجع سلطة وسيادة الدولة.

وبإختصار فإن سيادة الدولة بالمعنى التقليدي لم تعد قائمة كما أن إستقلالية الدولة في صياغة خياراتها أصبحت موضوع جدل في كثير من الحالات [1].

## المطلب الثاني: أنواع العولمة الاقتصادية وأهدافها

عند البحث في العولمة الإقتصادية نجد أن هذه العولمة تحدث على نطاقين رئيسيين، فهي تتبلور بقوة في مجال الإنتاج فيما يطلق عليها عولمة الإنتاج والتي يغذيها اتجاهان أساسيان حيث يعبر الاتجاه الأول عن عولمة التجارة الدولية ويعكس ذلك معدلات نمو التجارة الدولية المتسارعة بشكل ملحوظ وكذلك هناك الاتجاه الثاني والخاص بالاستثمار الأجنبي المباشر، الذي يزداد بمعدل أسرع من معدل نمو التجارة الدولية.

أما النطاق الثاني الذي تحدث فيه العولمة الإقتصادية فهو النطاق الخاص بالعولمة المالية والذي يعبر عنها النمو السريع للمعاملات المالية الدولية بفعل عمليات التحرير المالي الحادثة، وتلعب الشركات متعددة الجنسيات وتكامل الأسواق العالمية في مجال السلع وتصاعد الثورة التكنولوجية وتكامل نظام الإتصالات بشكل كبير دورا متزايدا في مجال تعميق العولمة بصفة عامة، كما أن للعولمة المالية مؤشراتها الخاصة بها أيضا.

### أولا: أنواع العولمة الإقتصادية

للعولمة الإقتصادية التي تقودها الشركات متعددة الجنسيات نوعين أساسيين هما عولمة الإنتاج والعولمة المالية، حيث من خلالهما سيطرت هذه الشركات على الأسواق العالمية.

### 1- عولمة الإنتاج

شهدت الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي عولمة سريعة للإنتاج بفضل برامج التعديل* الهيكلي التي فرضها البنك الدولي وصندوق النقد الدولي وقد تسارعت وتيرة هذه العملية جراء الإتفاقات المتعددة الأطراف التي عززتها " الغات" ( والتي تعرف اليوم بإسم منظمة التجارة العالمية ) وتشكل الشركات متعددة الجنسيات القوة المحركة لعولمة الإنتاج، فهذه الشركات التي تواجه ركودا في الطلبات وارتفاعا حادا في كلفة الإنتاج في بلادها تنقل فوائد إنتاجها إلى الدول النامية حيث تشهد أسواق السلع

---

[1] - صلاح زرنوفة، مرجع سبق ذكره ، ص 24.

* أنظر المبحث الثاني من هذا الفصل.

والخدمات نموا ملحوظا وحيث كلفة الإنتاج ضئيلة لأن الموارد الخام واليد العاملة زهيدة الأثمان للغاية وبما أن الدول النامية تفتح أبوابها أكثر فأكثر على رؤوس الأموال العالمية ، تعاظم زخم المسيرة . وقد أتاحت التغيرات التكنولوجية الأخيرة وانخفاض تكاليف النقل والإتصالات مواصلة عولمة الإنتاج.[1]

ومن ناحية أخرى يلاحظ أن عولمة الإنتاج بدأت تقرر أنماطا أخرى من تقسيم العمل الدولي ويمكن أن نرى ذلك بوضوح من خلال التأمل في طبيعة المنتج الصناعي . حيث أصبحت الدولة مهما كانت قدراتها لا تستطيع التخصص في منتج معين بالكامل، وأفضل مثال على ذلك السيارة، الأجهزة الكهربائية، أجهزة الإعلام الآلي والتي يتم تصنيع أجزائها وتجميعها في أكثر من دولة. ومن هنا ظهر في ظل العولمة التخصص وتقسيم العمل الدولي الذي قد يكون داخل منتج واحد، كل دولة تتخصص في جزء محدد منه، هذا النوع من التخصص والتقسيم هو النمط السائد بين الدول المتقدمة صناعيا والدول النامية حديثة التصنيع.

في هذا الإطار أصبحت قرارات الإنتاج والإستثمار تتخذ منحى عالمي وفقا لاعتبارات الرشادة الاقتصادية فيما يتعلق بالتكلفة والعائد مما أتاح للدول النامية اختراق السوق العالمي في الكثير من المنتجات تحت ما يسمى بعولمة الإنتاج، فعلى الدول النامية اختيار الأجزاء من السلع القابلة للتجارة الدولية التي لها ميزة تنافسية حالية أو مكتسبة مستقبلا، لكي تنتجها بأقل كلفة، أحسن جودة وأعلى إنتاجية وتبيعها بسعر تنافسي في أقل وقت ممكن[2].

وتبلورت عولمة الإنتاج من خلال إتجاهين:

**الإتجاه الأول والخاص بعولمة التجارة الدولية:**

شهدت فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية تزايد كبير وتوسع إقتصادي عالمي في مجالات التجارة والإنتاج والتدفقات المالية والهجرة، فهناك زيادة مستمرة في معدلات (التجارة الخارجية/الناتج القومي الإجمالي) في كل الإقتصاديات تقريبا، بحيث بات متوسط النمو في التجارة الدولية يتجاوز متوسط النمو في الناتج العالمي، مما يعني زيادة في متوسط معامل( التجارة /الناتج) على الرغم من بطء نمو التجارة الدولية في الثمانينات.

إن أهم ما يميز التجارة الدولية في الوقت الراهن إنما تنحصر في جانبين أساسيين: [3]

---

[1] سنغ كقالجيت، " عولمة المال "، ترجمة، رياض حسن، دار الفرابي، لبنان، 2001، ص20.أنظر كذلك: محمد حسين مرتضى عرفة ، مرجع سبق ذكره، ص 114.

[2] - حسن لطيف كاظم الزبيدي، مرجع سبق ذكره، ص 148.

[3] - حسن لطيف كاظم الزبيدي، نفس المرجع، 144

**الجانب الأول**: هو التغير الحاسم في مكوناتها، الأمر الذي يعود إلى نتائج الثورة العلمية والتكنولوجية التي أتاحت إمكانية تحقيق أنماط جديدة من الإستهلاك ذات أبعاد عالمية وبالتالي زيادة الإستيراد والتصدير.

**أما الجانب الثاني:** الذي ميز التجارة العالمية هو الإجراءات الكبيرة في مجال تحرير التجارة، سواء تلك التخفيضات المثيرة والممتدة في التعريفات الجمركية عملا بسياسات تحرير التبادل ورفع القيود الإستيرادية والإنفتاح على الخارج في بلدان مثل كوريا الجنوبية، وتايوان بعد تخليها عن سياسات التنمية ذات التوجه الداخلي التي كانت تسعى لإحلال الواردات. أو عن طريق تلك الإجراءات الناتجة عن إتفاقات التجارة متعددة الأطراف والتي توجت بجولة أورغواي وإنشاء منظمة التجارة العالمية.

وهذا ما يترجمه حجم الصادرات للشركات التابعة الأجنبية حيث قدر بـ 1498 مليار دولار عام 1990 ليصل إلى 6239 مليار دولار عام 2010، وهي زيادة كبيرة تترجم الزيادة المستمرة لنمو التجارة العالمية، كما قدرت مبيعات الشركات التابعة الأجنبية عام 1990 بـ 5105 مليار دولار لتصل إلى 32960 مليار دولار عام 2010، وهذا يترجم النمو الكبير في تجارة السلع والخدمات.[1]

وهو يعكس بقوة الإتجاه نحو المزيد من عولمة الإنتاج وبالطبع تلعب الشركات متعددة الجنسيات ومنظمة التجارة العالمية دورا أساسيا في تعميق هذا الإتجاه.

## الإتجاه الثاني والخاص بالإستثمار الأجنبي المباشر:

يلاحظ أن هذا الإتجاه تقوده الشركات متعددة الجنسيات التي تمثل في الواقع القوى الفعالة الرئيسية في تعميق عولمة الإنتاج بل أيضا العولمة المالية.

حيث لوحظ أن معدل نمو الإستثمار الأجنبي المباشر زاد بمعدل أسرع وأكبر من معدل نمو التجارة الدولية أو العالمية حيث كان معدل نمو الإستثمار الأجنبي المباشر يصل في المتوسط إلى 12% حتى منتصف التسعينيات من القرن العشرين.[2]

حيث أن حجم التدفقات الداخلة من الإستثمار الأجنبي المباشر قدر بـ 207 مليار دولار عام 1990ليصل إلى 1244 مليار دولار عام 2010 ومن هنا نلاحظ التزايد الكبير لحجم التدفقات الخارجة من الإستثمار الأجنبي المباشر عبر العالم، أما حجم التدفقات الخارجة من الإستثمار الأجنبي

---

[1] - تقرير الإستثمار العالمي 2011، مرجع سبق ذكره، ص9.

[2]- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 48.

المباشر في العالم فقدرت بـ241 مليار دولار عام 1990 ليصل 1323 مليار دولار عام 2010، كما نسجل التزايد الكبير لحجم التدفقات الخارجة من الإستثمار الأجنبي المباشر عالميًا.[1]

ويلاحظ من ناحية أخرى أن من التطورات الهامة في طبيعة الإستثمار الأجنبي المباشر خلال النصف الثاني من التسعينات من القرن العشرين، أن الجزء الأكبر من تدفقات ذلك الإستثمار أصبح ينتج من خلال عمليات الإندماج والإستحواذ عبر الحدود حيث ارتفعت التدفقات المرتبطة بتلك العمليات كنسبة من جملة التدفقات الخارجة للدول المصدرة للإستثمار الأجنبي المباشر.

حيث بلغت قيمة عمليات الإندماج والإستحواذ للشركات عبر الحدود سنة 1990 بـ 99 مليار دولارلتصل إلى 339 مليار دولار عام 2010. وهذا يبرز الإستراتيجية التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسية من أجل السيطرة على الأسواق العالمية من خلال إقامة تحالفات إستراتيجية تجعلها تحتكر الاسواق العالمية وتقوم بإدارة العولمةالإنتاجية.[2]

## 2- العولمة المالية

اكتسبت عولمة الموارد المالية معنى وأهمية كبيرة لا سيما في السنوات الأخيرة حيث أنها الناتج الأساسي لعمليات التحرير المالي مما أدى إلى تكامل وارتباط الأسواق المالية المحلية بالعالم الخارجي من خلال إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال. [3]

هناك عوامل وأسباب أسهمت في تدويل رأس المال ومن أهمها هي: [4]

- تشكيل إحتكارات رأسمالية دولية متعددة الجنسيات تأخذ على عاتقها عملية الإنتاج وإعادة الإنتاج على الصعيد الدولي، بما في ذلك أنشطة رأس المال المالي العالمي، من خلال مشاريع تلك الشركات متعددة الجنسيات.
- إندماج أنشطة ورأس مال الشركات متعددة الجنسيات مع رأس المال المالي (البنكي) العالمي.
- تحقيق الثورة العلمية التكنولوجية ونمو القوى الإنتاجية وزيادة الإنتاج ، ونمو وإتساع دائرة التجارة العالمية.
- ظهور المصارف الخاصة (البنوك) الدولية.

---

[1] - تقرير الإستثمار العالمي 2011، مرجع سبق ذكره، ص08.

[2] - تقرير الإستثمار العالمي 2011، نفس المرجع، ص9

[3] - حميد الجميلي،مرجع سبق ذكره، ص57.

[4] - محمد حسين مرتضى،مرجع سبق ذكره، ص 121.

ويمكن الإستدلال عن العولمة المالية بمؤشرين هما:[1]

أ- **المؤشر الأول:** الخاص بتطور حجم المعاملات عبر الحدود في الأسهم والسندات في الدول الصناعية المتقدمة حيث تشير البيانات إلى أن المعاملات الخارجية في الأسهم والسندات كانت تمثل أقل من 10% من الناتج المحلي الإجمالي في هذه الدول عام 1980 بينما وصلت إلى ما يزيد عن 100% في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا عام 1996 وإلى ما يزيد عن 200% في فرنسا وإيطاليا وكندا في نفس العام.

ب- **أما المؤشر الثاني** والخاص بتطور تداول النقد الأجنبي على الصعيد العالمي فإن الإحصاءات تشير إلى أن متوسط حجم التعامل اليومي في أسواق الصرف الأجنبي (تجار العملات في نيويورك ولندن وطوكيو) قد ارتفعت من 188 مليار دولار في 1986 إلى حوالي 1.2 ترليون دولار أمريكي في عام 1995 وهو ما يزيد عن 84% من الإحتياطات الدولية لجميع بلدان العالم في نفس العام.

ويلاحظ أن جوهر عولمة الأسواق المالية هو تحرير حساب رأس المال ويقصد بذلك إلغاء الحظر على المعاملات في حساب رأس المال والحسابات المالية لميزان المدفوعات والتي تشمل المعاملات المتعلقة بمختلف أشكال رأس المال مثل الديون وأسهم المحافظ المالية والإستثمار المباشر والعقاري والثروات الشخصية وتحرير حساب رأس المال، ومن ثم قابلية رأس المال للتحويل.

وترتبط بإلغاء القيود على معاملات النقد الأجنبي والضوابط الأخرى المرتبطة بهذه المعاملات وتفصيلا فإن العولمة المالية تتضمن تحرير المعاملات التالية: [2]

- المعاملات المتعلقة بالإستثمار في سوق الأوراق المالية مثل الأسهم، السندات، الأوراق الإستثمارية والمشتقات.
- المعاملات المتعلقة بأصول الثروة العقارية، أي المعاملات الخاصة بشراء أو بيع العقارات التي تتم محليا بواسطة غير المقيمين، أو شراء العقارات في الخارج بواسطة المقيمين.
- المعاملات الخاصة بالإئتمان التجاري والمالي والضمانات والكفالات والتسهيلات المالية التي تشمل التدفقات للداخل أو على التدفقات للخارج.
- المعاملات المتعلقة بالبنوك التجارية وهي تشمل الودائع المقيمة وعلى إقتراض البنوك من الخارج التي تمثل التدفقات للداخل وعلى القروض والودائع الأجنبية التي تمثل تدفقات للخارج.

---

[1] - سنغ كقالجيت ، مرجع سبق ذكره، ص 21.

[2] - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 50.

- المعاملات المتعلقة بتحركات رؤوس الأموال الشخصية وتشمل المعاملات الخاصة بالودائع أو القروض أو الهدايا أو المنح أو الميراث أو التركات أو تسوية الديون.
- المعاملات المتعلقة بالإستثمار الأجنبي المباشر وهي تشمل التحرير من القيود المفروضة على الإستثمار المباشر الوارد للداخل أو المتجه للخارج أو على تصفية الإستثمار وتحويلات الأرباح عبر الحدود.

وتجدر الإشارة إلى أنه على الرغم من تزايد درجة تكامل الأسواق المالية فإنها لم تصل بعد إلى درجة التكامل في الأسواق السلعية أي أن العولمة المالية لا زالت في درجة أقل من العولمة الإنتاجية أو عولمة الإنتاج

### 3- عولمة الخدمات

تعتبر الخدمات مجالا جديدا، فصناعة الخدمات تهيء خدماتها للأنشطة الإقتصادية المرتبطة فيما بينها والمتباعدة جغرافيا، وبهذا تلعب دورا أساسيا في تزايد الإرتباط المتبادل بين الأسواق، وأنشطة الإنتاج عبر الحدود، بالإضافة إلى أن العديد من الخدمات التي كانت تعتبر منذ سنوات غير قابلة للإتجار أصبحت الأن محلا للتجارة النشطة. ويضم قطاع الخدمات مجموعة واسعة من الأنشطة الإقتصادية في قطاع الأعمال (الأنشطة المهنية والتقنية) قطاع النقل، الإتصالات، البناء، التوزيع، التعليم، البيئة السياحة إضافة إلى الخدمات المالية وخدمات البنوك والتأمين وغير ذلك.

والملاحظ أن العامل الرئيسي في توسيع نطاق الخدمات هو التقدم الواسع في مجال تقنية المعلومات التي أدت إلى زيادة التعامل بالخدمات دوليا. [1]

ومما هو جدير بالذكر ان من بين ابرز نتائج جولة أوروغواي في إطار الإتفاقية العامة للتجارة والتعرفة الجمركية(الغات)، هو إدماج تجارة الخدمات ضمن التجارة الدولية وإخضاعها لولاية الغات وقواعدها العامة مع إضافة قواعد عامة لتجارة الخدمات نظرا لطبيعتها المميزة بإعتبارها سلعاً غير منظورة ومن ثم لا تنطبق عليها العديد من قواعد تجارة السلع.

## ثانيا: أهداف العولمة الإقتصادية

تنقسم أهداف العولمة الإقتصادية إلى قسمين رئيسيين هما:

أهداف معلنة وأهداف خفية وتتميز الأهداف المعلنة بأنها جذابة، مما جعل بعض مفكري الدول النامية يؤيدها ويتحمس لها، ومن تلك الأهداف المعلنة كما يذكر بعضهم ما يلي:[2]

---

[1] - حسن لطيف كاظم الزبيدي، مرجع سبق ذكره، ص154.

[2] - نعيم إبراهيم الظاهر، مرجع سبق ذكره، ص 82.

- تقريب الإتجاهات العالمية نحو تحرير أسواق التجارة ورأس المال.
- زيادة الإنتاج وتهيئة فرص النمو الإقتصادي على المستوى المحلي والعالمي.
- زيادة حجم التجارة العالمية مما يؤدي إلى الإنتعاش الإقتصادي العالمي.
- زيادة رأس المال في العالم بالإستعمال الأفضل للعمال ذوي الإنتاج المرتفع.
- حل المشكلات الإنسانية المشتركة التي يمكن أن تحلها الدول بمفردها، مثل إنتشار أسلحة الدمار الشامل، وانتشار المخدرات، وقضايا البيئة، وانتقال الأيدي العاملة من دولة أو منطقة إلى أخرى.

هذه هي أهم أهداف العولمة الإقتصادية في نظر المؤيدين لها، ويلاحظ أن الهدف الأول وهو تقريب الإتجاهات العالمية نحو تحرير أسواق التجارة ورأس المال، من أهداف النظام الرأسمالي والأسس التي يرتكز عليها، وهو يعني عولمة الإقتصاديات العالمية وصبغها بالصبغة الرأسمالية.

وعلى كل، فهذه الأهداف تتفق وما هو معلن من أهداف في إتفاقيات إنشاء المنظمات الإقتصادية التي تخطط لسياسات العولمة الإقتصادية وتنفيذها، كالبنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، ومنظمة التجارة العالمية. فمثلا من أهداف صندوق النقد الدولي تيسير التوسع والنمو المتوازن في التجارة الدولية، ومن ثم الإسهام في تحقيق مستويات مرتفعة من التشغيل والدخل الحقيقي، وتنمية الموارد الإنتاجية للبلدان الأعضاء، على أن يكون ذلك من الأهداف الأساسية لسياساتها الإقتصادية، وإلغاء القيود المفروضة على معاملات الصرف المعرقلة لنمو التجارة الدولية.

أما بالنسبة للأهداف الخفية للعولمة في نظرهم فهي كما يلي:[1]

- هيمنة الولايات المتحدة الأمريكية والإتحاد الأوروبي على الإقتصاد العالمي بوسائل منها الإحتكارات والشركات الكبرى.
- التحكم في مركز القرار السياسي في دول العالم لتحقيق المصالح الأمريكية والأوروبية
- تعميق الخلاف بين الدول والحضارات والمجموعات البشرية المختلفة، والإتفاق على خطط معينة للصراع على المصالح.
- فرض السيطرة العسكرية والثقافية الغربية على الشعوب النامية بقصد نهب مواردها وثرواتها الوطنية وحقبة الإستعمار الغربي للبلدان النامية قديما وحديثا شاهدة على ذلك.

---

[1]- نعيم إبراهيم الظاهر، مرجع سبق ذكره، ص 83.

- القضاء على المشاعر الوطنية والهوية الثقافية، وربط الإنسان بالعالم لا بالدولة لإسقاط هيبة الدولة.

من هذا المنطلق يرى الإقتصادي ستجليتز أنه يجب إضفاء الديموقراطية على العولمة ، حيث كان من المفروض أن تجلب العولمة مزايا غير مسبوقة للجميع [1].

إن أولئك الساخطين على العولمة الإقتصادية بصفة عامة لا يعترضون على النفاذ الأكبر للأسواق العالمية أو على إنتشار المعرفة العالمية، التي تتيح للدول النامية أن تحظى بمزايا الإكتشافات والإبداعات التي حققتها الدول المتقدمة ولكنهم يطرحون خمسة أوجه للقلق:[2]

- عدم عدالة قواعد اللعبة التي تحكم العولمة والتي وضعت خصيصا لصالح الدول الصناعية المتقدمة. وفي الواقع بعض التغييرات الأخيرة غير منصفة وغير عادلة بحيث إنها جعلت بعض أفقر الدول أسوأ مما كانت عليه فعلا.
- تقدم العولمة القيم المادية على القيم الأخرى، مثل القلق على البيئة أو على الحياة ذاتها.
- إن الطريقة التي أديرت بها العولمة أقتطعت قدرا كبيرا من سيادة الدول النامية، ومن قدرتها على إتخاذ القرارات بنفسها في مجالات أساسية تؤثر في رفاهية مواطنيها، وهي بهذا المفهوم تفرض الديمقراطية تدريجيا.
- في حين زعم أنصار العولمة أن الجميع سوف يستفيدون إقتصاديا ، هناك دليل متوفر من كل من الدول النامية والمتقدمة على أن هناك كثيرا من الخاسرين في كليهما.
- ربما أكثر الإعتبارات أهمية، أن النظام الإقتصادي الذي فرض على الدول النامية تم إجبارها عليه أساسا في بعض الحالات غير ملائم وضار جدا في الغالب.والعولمة يجب ألا تعني أمركة السياسة الإقتصادية أو الثقافية، وإن كان ذلك يحدث في كثير من الأحوال، وقد سبب هذا إستياء.

## المطلب الثالث: دور الشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة الإقتصادية

لقد أصبحت الشركات العالمية متعددة الجنسيات ظاهرة إقتصادية بمقدورها أن تؤثر على جوانب عديدة للإقتصاد العالمي والوطني على السواء.*

---

[1] - جوزيف أي ستجليتز،مرجع سبق ذكره،ص 289.

[2] - جوزيف إي ستيجليتز، نفس المرجع، ص 29.

أنظر كذلك: michel de la pierre et christian milelli « les firmes multinationales », thématéque géographie, : économique, vuibert, paris, 1995, p131-144.

* إن هذه التأثيرات وأيا كانت الجوانب التي تمسها ليست بالضرورة تأثيرات سلبية فيمكن أن تكون في الكثير من المرات تأثيرات إيجابية.

إن المتتبع لنشاط الشركات متعددة الجنسيات في كل مراحل حياة المنتجات، بدءا من تحصيل المواد الأولية إلى إنتاجها ووصولا إلى تسويقها مع عدم إهمال الجوانب الخدمية المساندة لها، يلاحظ مدى تأثيرها على الإقتصاد من خلال المشاريع الإستثمارية الضخمة التي ينتج عنها حركية ونشاط كبيرين في التجارة العالمية، وتزايد وتعاظم تدفق الإستثمارات الأجنبية بشكليها ومعهما تتزايد وتتعاظم حركة تنقل رؤوس الأموال، كل ذلك يبرز أهمية الشركات متعددة الجنسيات والدور الذي تلعبه في التأثير على العولمة الإقتصادية، وبذلك على الإقتصاد العالمي في عمومه.

ويبرز ذلك من خلال الأدوار التالية:

**أولا: دور الشركات متعددة الجنسيات في التجارة العالمية:**

توجد ثلاث قوى تؤدي إلى تحويل الشركات الدولية إلى شركات عالمية في الإنتاج والتسويق وهي:[1]

- التقدم في تكنولوجيا الإتصالات والحواسب الإلكترونية والبريد الإلكتروني والتجارة الإلكترونية والإستثمارات الإلكترونية.

- التخفيض المستمر في الحواجز والقيود أمام تقدم حركة الإستثمارات والتجارة والتدفقات عبر حدود الدول أي الإستثمار الأجنبي المباشر.

- التوجه نحو توحيد وتنميط المجتمع العالمي عن طريق بناء التكتلات الإقتصادية والشركات العملاقة والكونسورتيوم والتحالف والإندماجات مع تطبيق إعادة هندسة العمليات وإعادة هيكلة الشركات.

وهذا ما نلاحظه في الدور الأساسي الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات في تنشيط حركة التجارة العالمية، وذلك من خلال إشرافها المباشر على عمليات الإستيراد والتصدير، للسلع والخدمات على السواء. ولما كانت الدول المتقدمة هي التي تمتلك أكبر وأقوى الشركات متعددة الجنسيات، فقد زادت حصتها من الصادرات والواردات عن باقي الدول الأخرى.

والملاحظ أنه خلال ما يزيد عن قرن من الزمن كان لكل تطور لعدد الشركات ولعدد فروعها يصاحبه تطور لعمليات التجارة العالمية، مما يدل على قوة وشدة الإرتباط بينهما، حيث أظهرت الدراسات أن الشركات متعددة الجنسيات تشرف على أكثر من 75% من عمليات التجارة العالمية[2].

---

1 - فريد النجار، مرجع سبق ذكره، ص 150.

2 - Michel Ghertman,op cit, P70.

إن كل من العولمة والشركات متعددة الجنسيات قد أثر كل منهما في التطور والدفع بالآخر والمستفيد في النهاية هي الشركات متعددة الجنسيات. ففي خلال السنوات الماضية شهد عالمنا تغيرات ضخمة سواء على المستوى السياسي أو الإقتصادي، كلها أوصلتنا إلى ما يسمى بوضع العولمة. كما أن قوة وسطوة ونشاطات الشركات متعددة الجنسيات ساهم بشكل فعال وإيجابي في الإتجاه نحو العولمة. في الوقت نفسه فإن تغيرات البيئة السياسية والإقتصادية الدولية أثرت بشكل إيجابي على أنشطة الشركات متعددة الجنسيات من خلال خلق مناخ مواتي لعمليات الإستثمار الأجنبي المباشر[1].

ومن ناحية أخرى يلاحظ أن هناك العديد من المؤشرات الدالة على تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات والعالمية النشاط أيضا، في تشكيل وتكوين وأداء الإقتصاد العالمي الجديد، لعل من أهمها:[2]

- يشير التقرير الذي نشرته مجلة فورشن في يوليو 1995 عن أكبر خمسمائة شركة متعددة الجنسيات في العالم أن إجمالي إيراداتها يصل إلى حوالي 44% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي وتستحوذ الشركات متعددة الجنسيات في مجموعها على حوالي 40% من حجم التجارة الدولية ومعظم الإستثمار الأجنبي المباشر في أنحاء العالم، ولذلك تلعب دورا مؤثرا في التمويل الدولي.
- إن حوالي 80% من مبيعات العالم تتم من خلال الشركات متعددة الجنسيات وهو يوضح مركزها في التسويق الدولي وأن إنتاج أكبر 600 شركة متعددة الجنسيات وحدها يتراوح ما بين 25% - 20% من القيمة المضافة المولدة من إنتاج السلع عالميا.[3]
- كذلك تجاوزت الأصول السائلة من الذهب والإحتياطات النقدية الدولية المتوافرة لدى الشركات متعددة الجنسيات حوالي ضعفي الإحتياطي الدولي منها، ويدل هذا المؤشر على مقدار تحكم هذه الشركات في السياسة النقدية الدولية والإستقرار النقدي العالمي.
- يضاف إلى ذلك الدور القائد الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات في الثورة التكنولوجية، فهي مسؤولة عن نسبة كبيرة من الإكتشافات التكنولوجية التي يرجع معظمها لجهود البحث والتطوير التي قامت بها الشركات.

لعل من الواضح أن هذه المؤشرات وغيرها توضح تماما الدور المتعاظم للشركات متعددة الجنسيات في النظام الإقتصادي العالمي .

ويبقى إستمرار أهمية الدور الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات سواء على صعيد تدويل الإنتاج أو توفير فرص العمل، حيث لم توقف الأزمة (أزمة الرهن العقاري) النمو في تدويل الإنتاج

[1] - رضا عبد السلام، " محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة"، مرجع سبق ذكره، ص 86.
[2] - عبد المطلب عبد الحميد، "النظام الإقتصادي العالمي"، مرجع سبق ذكره، ص 50.
[3] - مروان شموط، كنجو عبود كنجو،"أسس الإستثمار"، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، مصر، 2008،ص 26.

فخلال العام 2008، 2009 سجل الإنخفاض في القيمة المضافة لفروع الشركات متعددة الجنسيات معدلا اقل من معدل تراجع النمو في الإقتصاد العالمي.

ومن ثم فقد إرتفعت حصة الشركات متعددة الجنسيات في الناتج المحلي الإجمالي العالمي لتبلغ11%، وتزايدت فرص العمل التي وفرتها تلك الشركات إلى 80 مليون فرصة عمل خلال 2009.[1]

ولقد أظهرت قائمة كبرى وأقوى الشركات العالمية متعددة الجنسيات التوجهات الحديثة للتجارة العالمية وذلك من خلال قوائم أكبر الدول المصدرة والمستوردة للسلع والخدمات ومكانتها من صادرات وواردات العالم، وهذا ما نوضحه من خلال الجدول الموالي:

**الجدول رقم (20): حجم الصادرات العالمية من السلع وقائمة أكبر عشرة دول مصدرة عام 2007.**

(الوحدة: مليار دولار)

| جانب الصادرات من تجارة السلع | | | | جانب الواردات من تجارة السلع | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **الترتيب** | **المناطق** | **المبالغ** | **النسب المئوية** | **الترتيب** | **المناطق** | **المبالغ** | **النسب المئوية** |
| 01 | ألمانيا | 1327 | 9.5 | 01 | و.م.أمريكية | 2017 | 14.2 |
| 02 | الصين | 1218 | 8.7 | 02 | ألمانيا | 1059 | 7.4 |
| 03 | و.م.أمريكية | 1163 | 8.3 | 03 | الصين | 956 | 6.7 |
| 04 | اليابان | 713 | 5.1 | 04 | اليابان | 621 | 4.3 |
| 05 | فرنسا | 552 | 3.9 | 05 | المملكة المتحدة | 617 | 4.3 |
| 06 | هولندا | 551 | 3.9 | 06 | فرنسا | 613 | 4.3 |
| 07 | إيطاليا | 492 | 3.5 | 07 | إيطاليا | 505 | 3.5 |
| 08 | المملكة المتحدة | 436 | 3.1 | 08 | هولندا | 491 | 3.4 |
| 09 | بلجيكا | 432 | 3.0 | 09 | بلجيكا | 416 | 2.9 |
| 10 | كندا | 418 | 3.0 | 10 | كندا | 390 | 2.7 |
| مجموع صادرات العالم | | 13970 | 52 | مجموع واردات العالم | | 14200 | 53.7 |

**المصدر**: المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وإئتمان الصادرات،مناخ الإستثمار في الدول العربية،2007، ص 202-203.

أما فيما يتعلق بتجارة الخدمات فقد أثبتت الدراسات سيطرة الدول المتقدمة على جوانب التصدير والإستيراد على حد سواء، وعلى رأس هذه الدول تلك التي تمتلك كبريات الشركات متعددة الجنسيات ويوضح الجدول التالي التوجهات الحديثة للتجارة في الخدمات عام 2007.

[1]- تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره، ص69.

**الجدول رقم ( 21 ) صادرات وواردات العالم من الخدمات وترتيب أكبر عشرة دول مصدرة ومستوردة عام 2007.**

(الوحدة: مليار دولار).

| جانب الصادرات من تجارة الخدمات | | | | جانب الواردات من تجارة الخدمات | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| الترتيب | المناطق | المبالغ | النسب المئوية | الترتيب | المناطق | المبالغ | النسب المئوية |
| 01 | و.م.أمريكية | 336 | 11.0 | 01 | و.م.أمريكية | 454 | 13.9 |
| 02 | ألمانيا | 245 | 08.0 | 02 | المملكة المتحدة | 263 | 08.0 |
| 03 | المملكة المتحدة | 193 | 06.3 | 03 | ألمانيا | 197 | 06.0 |
| 04 | اليابان | 157 | 05.1 | 04 | اليابان | 136 | 04.1 |
| 05 | الصين | 129 | 04.2 | 05 | فرنسا | 130 | 03.9 |
| 06 | فرنسا | 120 | 03.9 | 06 | إسبانيا | 127 | 03.8 |
| 07 | إيطاليا | 117 | 03.8 | 07 | الصين | 127 | 03.8 |
| 08 | إسبانيا | 97 | 03.1 | 08 | إيطاليا | 109 | 03.3 |
| 09 | ايرلندا | 93 | 03.0 | 09 | هولندا | 91 | 02.7 |
| 10 | هولندا | 89 | 02.9 | 10 | ايرلندا | 87 | 02.6 |
| مجموع الصادرات للعالم | | 3060 | 51.5 | مجموع واردات العالم | | 3260 | 51.8 |

المصدر: من تجميع الباحث بالإعتماد على: مناخ الاستثمار في الدول العربية، مرجع سبق ذكره ، ص 202-203.

ومن معطيات الجداول السابقة تتضح لنا معالم السيطرة على تجارة السلع والخدمات من طرف الدول المتقدمة وعلى رأسها مجموعة السبعة.

فعلى مستوى تجارة السلع تسيطر هذه الدول على أكثر من نصف المعاملات التجارية، جانب التصدير (تقريبا 52%) والشيء نفسه على مستوى المعاملات جانب الإستيراد ( تقريبا 54% ) وعلى العموم، تجاوزت حصة عشرة دول متقدمة لوحدها نصف صادرات وواردات العالم من السلع.

وعلى مستوى تجارة الخدمات فالأمر نفسه فيما يخص سيطرة الدول المتقدمة على الحصص الكبرى من معاملات التصدير ( تقريبا 52% ) ومعاملات الإستيراد ( تقريبا 52% ).

وتأتي كلا من ألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية في صدارة الدول الأكثر تصديرا واستيرادا للسلع والخدمات على السواء. كما أننا نلاحظ من خلال المعطيات السابقة التوجه الجديد للتجارة العالمية من خلال الإهتمام أكثر بقطاع الخدمات ودليل ذلك الحرص الكبير للولايات المتحدة الأمريكية على صدارة الترتيب بالنسبة للدول الأكثر تصديرا وإستيرادا للخدمات وذلك بفضل النشاط الكبير الذي تعرفه شركاتها العالمية متعددة الجنسيات.

ومهما يكن من أمر، فإن التحليل السابق يكشف لنا على مدى تأثير الشركات العالمية متعددة الجنسيات على تحديد توجهات المعاملات التجارية العالمية، وكيف أن الدول المتقدمة إستطاعت التحكم في كبرى الحصص، وذلك بفضل إمتلاكها لكبرى وأقوى هذه الشركات، وفي زمن الإندماج والتحالف فإنه من المحتمل أن ترتفع هذه النسب لصالح هذه الدول.

وكما اعتبرت الشركات متعددة الجنسيات هي المسؤولة عن الشطر الأعظم من تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر على المستوى العالمي، إن ما يميز تدفقات الإستثمار الاجنبي المباشر أن معظمها يمر عبر قنوات الشركات متعددة الجنسيات وفروعها المنتشرة عبر أنحاء العالم في شكل مراكز إستقطاب ثلاثي تحالفي (القطب الأمريكي والأوروبي، والياباني الأسيوي) [1]. حيث يتباين حجم هذه الشركات ما بين الصغيرة والمتوسطة، إذ يصل عددها إلى نحو 82.000 شركة في جميع أنحاء العالم، ويبلغ عدد الفروع التابعة لها 810.000 فرع في مختلف أنحاء العالم، وهذا ما يجعلها تسيطر على التجارة العالمية.[2] وحسب تقرير الإستثمار العالمي لعام 2010، فإن الشركات متعددة الجنسيات تبدي إهتماما متزايدا على نحو متزايد بالإقتصاديات النامية، وتشكل البرازيل والإتحاد الروسي والهند والصين بصورة خاصة، أماكن مضيفة تجتذب الإستثمار الأجنبي المباشر والتدفقات المتجهة إلى الإقتصاديات النامية والإقتصاديات التي تمر بمرحلة إنتقالية. [3]

فقد أعتبرت أيضا المسؤولة عن الشطر الأعظم من عمليات التجارة العالمية بسبب النزعة الإحتكارية لهذه الشركات في مجالات التصنيع والإستخراج والمساندة الخدمية معتمدة على تحكمها الكبير في أغلبية المشروعات الإستثمارية الصادرة والواردة. ويمكن تلخيص الخصائص الإحتكارية للشركات متعددة الجنسيات في أربعة مجموعات على النحو التالي:[4]

– <u>الخصائص التكنولوجية:</u> وتتمثل في مقدرة هذه الشركات على إبتكار أنواع جديدة من المنتجات وتنويع المنتجات وإجراء بعض التحسينات أو التغييرات في المنتجات الحالية من حيث الشكل أو التغليف أو اللون، فضلا عن هذا فإن هذه الشركات تتميز بالقدرة على تخصيص مبالغ ضخمة للبحوث والتطوير في كافة المجالات والأنشطة الإنتاجية والتسويقية وإدارة الموارد البشرية، وكذلك توافر المعرفة والخبرات الإدارية وكافة أساليب الإدارة الحديثة.

- <u>الخصائص التمويلية:</u> وتشمل الإستخدام المكثف للتجهيزات الرأسمالية والآلات وتوافر رؤوس الأموال اللازمة للإستثمارات الإضافية والتوسعات وإجراء البحوث وتوفير كافة التسهيلات الإنتاجية والتسويقية اللازمة والقدرة على تحمل ومواجهة الأخطار التجارية عن طريق تنويع الإستثمارات.

– <u>الخصائص التكميلية:</u> وذلك في مجالات الأنشطة الوظيفية بصفة عامة مثل التكامل الرأسي الأمامي نحو السوق والتكامل الرأسي الخلفي نحو الموارد الأولية ، والتكامل الأفقي وهنا تجدر الإشارة إلى أن

---

[1]- الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي لعام2010، مرجع سبق ذكره، ص21.

[2]- الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي لعام2009، مرجع سبق ذكره، ص11.

[3]- فريد النجار، مرجع سبق ذكره، ص50.

[4]-.نوري منير، "السياسات الإقتصادية في ظل العولمة" ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 2007، ص 166.

هذه الشركات تستطيع الحصول على المواد الأولية خاصة في مجال الصناعات الإستخراجية كالبترول مثلا نظرا للإمكانيات البحثية الإستكشافية والفنية والبشرية المتوفرة لديها.

– الخصائص التنظيمية والإدارية: وتتمثل ليس فقط في توافر الخبرات والمهارات الإدارية والتنظيمية في كافة المجالات بل أيضا في إمكانية هذه الشركات في نقل المعرفة والخبرات في هذه المجالات إلى الدول المضيفة. وذلك ما يظهره الجدول الموالي الذي يبين معدلات إحتكار النشاط الإقتصادي في العالم.

إن الجدول الموالي يوضح أنه من بين أكبر 500 شركة متعددة الجنسيات في العالم نجد 179 شركة من أصل أمريكي أي ما يعادل حوالي 36%، الذي يوضح لنا درجة الإحتكار للنشاط الإقتصادي العالمي ما بين الدول والتكتلات الإقتصادية الكبرى في العالم.

**الجدول رقم (22) : معدلات إحتكار النشاط الإقتصادي في العالم**

| الدولة / التكتل | عدد الشركات متعددة الجنسيات | النسبة ( % ) |
|---|---|---|
| أمريكا | 179 | 35.8 |
| الإتحاد الأوربي | 148 | 29.9 |
| اليابان | 107 | 21.4 |
| كندا | 12 | 2.4 |
| كوريا الجنوبية | 12 | 2.4 |
| سويسرا | 11 | 2.2 |
| الصين | 10 | 2 |
| أستراليا | 7 | 1.4 |
| باقي العالم | 14 | 2.8 |
| المجموع | 500 | 100 |

**المصدر:** نوري منير، مرجع سبق ذكره، ص161.

إن نتائج هذا الجدول تؤكد السيطرة الواضحة للشركات متعددة الجنسيات الأمريكية على الإقتصاد العالمي، كما تؤكد وجود منافسة قوية من طرف الإتحاد الأوروبي الذي أصبح يمثل تكتلا إقتصاديا فعالا بإمكانه إعادة صياغة العولمة في المستقبل، كما أن اليابان يمثل قوة كبرى من حيث شركاته المتعددة الجنسيات المنتشرة في العالم وكذلك بروز البلدان الاسيوية كمنافس قوي كالشركات الكورية والصينية.

وإذا نحن بصدد الحديث عن دور هذه الشركات في إعطاء أولويات التحكم بمعالم التجارة العالمية فإنه لا يفوتنا أن نشير إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية لوحدها تتحكم في ما يزيد عن ربع الشركات من بين المائة الأقوى عالميا (27 شركة من أصل 100)* مما يعطيها الدور القيادي والمسيطر الأول

* - وذلك بعد إضافة شركة "دايملر كريسلر" للسيارات ذات الأصول المشتركة بين الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا.

ليس على الإقتصاد فحسب، بل وعلى السياسة والمجتمع والثقافة أيضا، ناهيك عن المجالات الأخرى وخاصة العسكرية[1].

كما يمكننا التعرف على مدى سيطرة هذه الشركات على التجارة العالمية من خلال حجم الإيرادات والأرباح التي تحصل عليها سنويا والتي تفوق إيرادات مجموعة من الدول بأكملها.كما تتضح لنا من خلال الجدول الموالي.

**الجدول رقم (23): ترتيب أقوى عشر شركات عالمية متعددة الجنسيات حسب إجمالي الإيرادات عام 2010.**

(الوحدة: بالمليون دولار)

| الترتيب | الشركـــــــــــات | الإيرادات بالمليون دولار | الأرباح بالمليون دولار |
|---|---|---|---|
| 01 | وول مارت ستور WAL-MART STORES | 408.214 | 14.335 |
| 02 | روايال دتش شل ROYAL DUTCH SHELL | 285.129 | 12.518 |
| 03 | إكسون موبيل EXXON MOBIL | 284.650 | 19.280 |
| 04 | بريتيش بتروليوم PB | 246.138 | 16.578 |
| 05 | تويوتاموتور TOYOTA MOTOR | 204.106 | 2.256 |
| 06 | جابن بوست هولدينقس JAPAN POST HOLDINGS | 202.196 | 4.849 |
| 07 | سينوبك SINOPEC | 187.518 | 5.756 |
| 08 | ستايت قريد STATE GRID | 184.496 | -343 |
| 09 | أكسا AXA | 175.257 | 5.012 |
| 10 | شايناناسيونال بيترروليوم CHINA NATIONAL PETROLEUM | 165.496 | 10.272 |

ما عدا شركة ستايت قريد التي حققت خسائر.

**المصدر**: من تجميع الباحث، بالإعتماد: على الموقع:www.cnnmoney.com/global 500 2010 global 500 1-100.mht
تاريخ الاطلاع: 18 أفريل 2012

كما حققت هذه الشركات المزيد من الإيرادات والأرباح مقارنة بعام 2010، وهذا يدل على سيطرة هذه الشركات خاصة الكبرى منها على الأسواق العالمية ومنه التحكم في إدارة العولمة الإقتصادية والجدول الموالي يوضح ذلك.

[1] - سهيل حسين الفتلاوي،" العولمة وآثارها في الوطن العربي "، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 111.

**الجدول رقم (24): ترتيب أقوى 10 شركات متعددة الجنسيات حسب إجمالي الإيرادات عام 2011.**

(الوحدة: بالمليون دولار)

| الترتيب | الشركـــــــــــــــات | الإيرادات بالمليون دولار | الأرباح بالمليون دولار |
|---|---|---|---|
| 01 | وول مارت ستور WAL-MART STORE | 421.849 | 16.389 |
| 02 | روايل تش شل ROYAL DUTCH SHEL | 378.152 | 20.127 |
| 03 | إكسون موبيل EXXON MOBIL | 354.674 | 30.460 |
| 04 | بريتيش بتروليوم PB | 308.928 | -3.719 |
| 05 | سينوباك قروب GROUP SINOPEC | 273.422 | 7.629 |
| 06 | شايناناسيونال بيتروليوم CHINA NATIONAL PETROLIUM | 240.192 | 14.367 |
| 07 | ستايت قريد STATE GRID | 226.294 | 4.556 |
| 08 | تويوتاموتور TOYOTA MOTOR | 221.760 | 4.766 |
| 09 | جابن بوست هولدينقس JAPAN POST HOLDINGS | 203.958 | 4.891 |
| 10 | شوفرون CHEVRON | 196.337 | 19.024 |

ما عدا شركة بريتيش بتروليوم التي حققت خسائر.

**المصدر:** من تجميع الباحث، بالإعتماد على الموقع:

www.cnnmoney.com/global 500 2011 global 500 1-100.mht تاريخ الاطلاع : 18 أفريل 2012

بالنظر إلى الأرقام المحققة من الإيرادات والأرباح لكل من سنة 2010 و2011، من طرف هذه الشركات، فلنا جميعا أن نتصور حجم الأثر الذي يمكن أن تتركه على تجارة العالم من السلع والخدمات على حد سواء، إذ تعد الشركات متعددة الجنسيات من أقوى الوسائل التي تستخدمها الرأسمالية في جر الإقتصاد العالمي بإتجاه العولمة الإقتصادية للأسباب الأتية: [1]

- الإنتشار الواسع والسريع للشركات متعددة الجنسيات.
- أدى الدور الأساسي الذي لعبته الشركات متعددة الجنسيات في تدويل الإستثمار والإنتاج والخدمات والتجارة إلى سيادة عالمية في الإنتاج، من حيث علاقات الإنتاج وشكل ملكية وسائل الإنتاج والتسويق والإستهلاك والإستثمار والإعلان والدعاية.

---

[1] - سهيل الفتلاوي، مرجع سبق ذكره،ص110.

- يواكب العولمة أحيانا كثيرة تزايد نحو دخول مالكي وسائل الإنتاج وارتفاع قيمة أسهم الشركات متعددة الجنسيات، وكذلك تزايد عدد المصروفين من الخدمة في هذه الشركات، وهذا يؤكد أن لا مكان للمشاعر والمواقف الإنسانية في النظام الرأسمالي العالمي.
- أصبحت الشركات متعددة الجنسيات تتحكم بالإقتصاد العالمي، وتتحكم بالإنتاج وتبادله وتوزيعه وتسعيره وتيسير الحصول عليه أو منع وصوله، كذلك تتحكم باستقرار مراكز صناعته في هذا المجال الجغرافي أو ذلك، وتتحكم بإنتقال رأس المال وبخلق الأزمات أو حلها، أنها تتحكم بعصب السياسة المتمثل بالإقتصاد.

كما أن للشركات متعددة الجنسيات المملوكة للدول نصيب مهم في التأثير على التجارة العالمية بالنظر لعدد الشركات متعددة الجنسيات المنتشرة عبر دول العالم والجدول الموالي يوضح ذلك :

**الجدول رقم (25): توزيع الشركات متعددة الجنسيات المملوكة للدول بحسب المنطقة/البلد عام 2010.**

| المنطقة / البلد | عدد الشركات | النسبة المئوية |
|---|---|---|
| العالم | 653 | 100 |
| البلدان المتقدمة | 285 | 43,6 |
| الإتحاد الأوروبي | 223 | 34,2 |
| الدانمارك | 36 | 5,5 |
| فلندا | 21 | 3,2 |
| فرنسا | 32 | 4,9 |
| ألمانيا | 18 | 2,8 |
| بولندا | 17 | 2,6 |
| السويد | 18 | 2,8 |
| بلدان أخرى | 81 | 12,4 |
| بلدان أوروبية أخرى | 41 | 6,3 |
| النرويج | 27 | 4,1 |
| سويسرا | 11 | 1,7 |
| بلدان أخرى | 3 | 0,5 |
| الولايات المتحدة | 3 | 0,5 |
| بلدان متقدمة أخرى | 17 | 2,8 |
| اليابان | 4 | 0,6 |
| بلدان أخرى | 14 | 2,1 |
| الإقتصادات النامية | 345 | 52,8 |
| إفريقيا | 82 | 12,6 |
| جنوب إفريقيا | 54 | 8,3 |
| بلدان أخرى | 28 | 4,3 |
| أمريكا اللاتينية والكاريبي | 28 | 4,3 |
| البرازيل | 9 | 1,4 |
| بلدان أخرى | 19 | 2,9 |
| أسيا | 235 | 36,0 |
| شرق أسيا | 70 | 10,7 |
| الكويت | 19 | 2,9 |
| الإمارات العربية المتحدة | 21 | 3,2 |
| بلدان أخرى | 30 | 4,2 |
| جنوب وشرق وجنوب شرقي أسيا | 165 | 25,3 |
| الصين | 50 | 7,7 |
| الهند | 20 | 3,1 |
| إيران | 10 | 1,5 |
| ماليزيا | 45 | 6,9 |
| سنغافورة | 9 | 1,4 |
| بلدان أخرى | 31 | 4,7 |
| جنوب شرقي أوروبا ورابطة الدول المستقلة | 23 | 3,5 |
| الإتحاد الروسي | 14 | 2,1 |
| بلدان أخرى | 9 | 1,4 |

**المصدر** : تقرير الاستثمار العالمي 2011، مرجع سبق ذكره، ص11.

يظهر لنا من خلال الجدول أن الإقتصاديات النامية تتصدرعدد الشركات متعددة الجنسيات المملوكة من طرف الدول وذلك بـ345 شركة، تمثل حوالي 53% وللبلدان الأسيوية النصيب الأكبر منها بـ 235 شركة حيث أن الصين تملك 50 شركة، وماليزيا 45 شركة وهذا ما يدل على الصعود والمنافسة القوية للبلدان الأسيوية ومكانتها في التجارة العالمية ومنه التأثير والتأثر بالعولمة الإقتصادية.

وتأتي البلدان المتقدمة في المرتبة الثانية بإمتلاكها لـ 285 شركة أي نسبة حوالي 44% من مجموع الشركات، حيث أن النصيب الأكبر لهذه الشركات متواجد بالإتحاد الأوروبي.بـ 223 شركة وتمثل نسبة حوالي 34% من عدد الشركات.

فحسب تقرير الإستثمار العالمي 2011، فإنه توجد على الأقل 650 شركة متعددة الجنسيات مملوكة للدول، تشكل مصدرا ناشئا هاما من مصادر الإستثمار الأجنبي المباشر. فالشركات الأجنبية التابعة لها والتي.تبلغ أكثر من 8.500 شركة تنتشر في جميع أنحاء العالم.[1]

في حين أن عدد هذه الشركات متعددة الجنسيات صغير نسبيا إذ يمثل أقل من واحد في المائة من مجموع الشركات متعددة الجنسيات، فإن إستثمارها الأجنبي المباشر كبير، إذ بلغ حوالي 11 في المائة من التدفقات العالمية للإستثمار الأجنبي المباشر في عام 2010، كما كان عدد الشركات متعددة الجنسيات المملوكة للدول هو 19 شركة من بين أكبر 100 شركة متعددة الجنسيات في العالم.

وتستضيف البلدان النامية والإقتصادات الإنتقالية للشركات متعددة الجنسيات المملوكة للدول أكثر من نصف هذه الشركات (56 في المائة)، وإن كانت البلدان المتقدمة ما زالت تحتفظ بعدد هام من هذه الشركات. وهذه الشركات تتسم بالتنوع في النشاطات ولديها وجود قوي في قطاع الخدمات وكذا في القطاع الأولي.

مما سبق نستنتج أهمية الدور الذي تلعبه هذه الشركات في زيادة حجم المبادلات التجارية العالمية سواء بالنسبة للسلع أو الخدمات ومنه إتساع رقعة العولمة الإقتصادية خاصة الإنتاجية منها.

## ثانيا: دور الشركات متعددة الجنسيات على حركة تنقل رؤوس الأموال:

أثبتت الدراسات أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر عملاقا إقتصاديا وعاصفة حقيقية بإمكانها أن تغير الخريطة الاقتصادية في أية لحظة وفق ما يتماشى مع مصالحها، وهذا ما لايجعلنا نترك مجالا للشك في أنها أكتسبت من خاصة المساهمة في تنقل رؤوس الأموال خاصية أخرى وتتمثل في القدرة

---

[1] تقرير الإستثمار العالمي 2011، مرجع سبق ذكره، ص10.

على تحديد إتجاهاتها نحو تدويل النشاطات الإقتصادية ، وذلك في ظل نظام العولمة الذي صنع بيئة إستثمارية لا تعرف الحدود بمساهمة حقيقية من المؤسسات المالية الدولية *

وفي ظل بيئة إستثمارية متفتحة، كانت الشركات متعددة الجنسيات تقف وراء تدفق آلاف المليارات من الدولارات على شكل إستثمارات أجنبية مباشرة وغير مباشرة وذلك خلال ما يزيد عن قرن من العولمة.

وما تجدر الإشارة إليه هو واقع السيطرة من خلال تنقل رؤوس الأموال حيث إستطاعت الدول المتقدمة بإعتبارها دول الشمال أن تستفيد من ميزة إقتصادياتها التي ترتكز بدرجة كبيرة على عاملي التكنولوجيا ورأس المال**. ومن خلاله صنعت واقعا سمته الأساسية المشروعات الاستثمارية الضخمة في مختلف المجالات على شكل إستثمارات متوزعة على القطاعات الثلاثة(الصناعة، الخدمات وإستغلال الثروات الطبيعية وباطن الأرض).

وتظهر شدة تأثير الشركات متعددة الجنسيات على حركة تنقل رؤوس الأموال خروجا ودخولا من خلال عمليات الإندماج والتملك مستفيدة من عوامل الجذب، خاصة في الدول التي تتميز بإنخفاض تكلفة العمالة وتكلفة المواد الأولية. كما لعب العمل المتواصل لهذه الشركات على فرض وإقرار مجموعة من القوانين والإتفاقيات متعددة الأطراف دورا بالغ الأهمية ، مكنها من مواجهة الدول والحكومات التي تحاول التقليل من أرباحها أو فرض قيود على تحويلاتها المالية خاصة إلى الدول الأم.

لقد أشرنا فيما سبق من الدراسة إلى أن تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة في تزايد وتنامي مستمرين بالرغم من الأزمات العالمية، ولقد كان للشركات متعددة الجنسيات النصيب الأعظم من مجموع الإستثمارات بسبب توجيه نشاطاتها الإستثمارية نحو العالمية بشكل سريع مستهدفة فرص الإستحواذ على الأسواق الدولية، وذلك بحسب ما يتاح لها من إمكانيات التخفيض من التكلفة والإستفادة من المزايا النسبية للدول المضيفة والإستفادة أيضا من الإمكانيات التكنولوجية والفنية المتاحة في تبني المشروعات الإستثمارية سواء في عقود الشراكة أو في إطار عمليات الإندماج والتملك.

وتشير بعض الدراسات إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تفضل الإستثمار في الدول المتقدمة التي تتصف بكثير من الإستقرار الإقتصادي والسياسي، وتطور الأنظمة المالية والمصرفية بشكل يساعدها على توفير السيولة اللازمة خاصة في حالة المشاريع الضخمة.[1]

---

* - ذلك أن المؤسسات المالية الدولية تعمل على نشر شروط التعامل مع الدول النامية التي تعاني من أزمات والتي تتضمن ضرورة تبني الإصلاحات المصرفية العميقة من شأنها أن تفتح الأبواب أمام حركة تنقل رؤوس الأموال الأجنبية دخولا وخروجا.

** - لقد بني نموذج هيكشر-أولين- ساموبلسن « H.O.S » على أساس تقسيم دول العالم إلى دول الشمال ودول الجنوب، ومعه تنقسم عوامل الإنتاج، حيث تختص دول الشمال بوفرة عاملي رأس المال والتكنولوجيا، بينما دول الجنوب بوفرة عامل الأرض وعامل اليد العاملة.

[1] -Michel Ghertman, OP Cit, P76.

وهذا ما يفسر حجم الأصول الأجنبية وللإطلاع أكثر على هذه الحقائق وإثباتها فإنه يكفي إستعراض حصة أقوى مائة شركة عالمية وفق أصولها الأجنبية والمحلية وحسب دولها الأم،وذلك من خلال الجدول التالي.

**الجدول رقم (26): تصنيف أقوى مائة شركة عالمية متعددة الجنسيات وفق أصولها خلال الفترة (2002–2008) .**

(الوحدة: مليون دولار).

| الترتيب سنة 2002 | الدول الأم | عدد الشركات | الأصول الأجنبية 2002 | مجموع الأصول الأجنبية والمحلية | عدد الشركات | مجموع الأصول الأجنبية والمحلية 2008 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 01 | و.م الأمريكية | 26 | 1004200 | 2604702 | 32 | 15048257 |
| 02 | المملكة المتحدة | 9 | 454599 | 591308 | 9 | 11531083 |
| 03 | فرنسا | 14 | 451097 | 740089 | 11 | 9804696 |
| 04 | ألمانيا | 12 | 366558 | 921907 | 13 | 6382480 |
| 05 | اليابان | 7 | 229330 | 571535 | 8 | 1125181 |
| 06 | سويسرا | 5 | 147825 | 202652 | 3 | 3310498 |
| 07 | هولندا/المملكة.م | 3 | 134066 | 206186 | 1 | 269470 |
| 08 | ايطاليا | 3 | 98392 | 250923 | 3 | 2201515 |
| 09 | اسبانيا | 3 | 81301 | 161732 | 3 | 1558487 |
| 10 | كندا | 4 | 55251 | 73789 | - | - |
| 11 | استراليا | 2 | 54084 | 65792 | - | - |
| 12 | هولندا | 2 | 48478 | 59782 | - | - |
| 13 | الصين | 1 | 48014 | 63284 | 3 | 541659 |
| 14 | و.م.أ/ألمانيا | 1 | 35778 | 196375 | - | - |
| 15 | فلندا | 2 | 27655 | 43548 | 1 | 54972 |
| 16 | السويد | 1 | 17441 | 27367 | - | - |
| 17 | سنغافورة | 1 | 15775 | 19071 | - | - |
| 18 | المكسيك | 1 | 12193 | 16044 | 1 | 121883 |
| 19 | كوريا الجنوبية | 1 | 11388 | 51964 | 4 | 308260 |
| 20 | بلجيكا | 1 | 10665 | 11684 | 2 | 2157626 |
| 21 | ايرلندا | 1 | 10596 | 11066 | - | - |
| 22 | روسيا | - | - | - | 2 | 339444 |
| 23 | ماليزيا | - | - | - | 1 | 106073 |
| 24 | البرازيل | - | - | - | 1 | 133625 |
| 25 | النرويج | - | - | - | 1 | 88992 |
| 26 | اللوكسمبورج | - | - | - | 1 | 133625 |
| | المجموع | 100 | 3314686 | 6890800 | 100 | 55217826 |

**المصدر**: بوبكر بعداش، مرجع سبق ذكره،ص 125.

يتضح من خلال الجدول رقم (26) أن الدول المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية وعبر شركاتها متعددة الجنسيات، لا تزال تحافظ على الدور القيادي لتحديد توجهات الإستثمارات الأجنبية المباشرة عن طريق التحكم في تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، حيث تسعى من خلال ذلك إلى التحكم في التوجه القطاعي لنشاط شركاتها بالسيطرة على القطاعات الأكثر إستراتيجية.

وحسب قائمة الشركات المائة الأقوى عالميا من حيث إمتلاكها لأكبر حجم من الأصول الأجنبية لسنة 2002 فإن شركات الولايات المتحدة الأمريكية تحتل المركز الأول، والشيء نفسه فيما يتعلق بحجم الأصول المحلية. وأما إذا أخذنا دول الإتحاد الأوروبي مجتمعة فإن البيانات توضح التفوق الأوروبي على الأمريكي في هذا المجال. ومهما يكن الأمر، فإن البيانات السابقة تظهر قوة تأثير الشركات متعددة الجنسيات على الخريطة المالية للإستثمارات الأجنبية، كما تساهم بشكل فعال في جعل الدول الأم تفوز بالسيطرة شبه المطلقة على تحريك رؤوس الأموال دخولا وخروجا.

ولا تختلف كثيرا قائمة الشركات المائة الأقوى عالميا لسنة 2008 عن سنة 2002 إلا بوجود دول أخرى كالصين وروسيا بالإضافة إلى التنامي المذهل والملفت للحجم الإجمالي للأصول، حيث انتقل من 6890800 مليون دولار إلى 55217826 مليون دولار بنسبة تغير زادت عن 8 أضعاف، وذلك راجع إلى تنامي حجم الإستثمار الأجنبي وتزايد عمليات الدمج والتملك عبر الحدود.

وكان لشركات الولايات المتحدة الأمريكية الحصة الأكبر بنسبة تزيد عن ربع إجمالي الأصول (بنسبة 27% تقريبا)، ثم شركات المملكة المتحدة (بنسبة 21% تقريبا)، فشركات فرنسا (بنسبة 18% تقريبا)، فشركات ألمانيا (بنسبة 11.5% تقريبا). وعليه فهذه الدول الأربعة لوحدها تتحكم فيما يزيد عن 75% من إجمالي أصول أقوى مائة شركة عالمية.

وحسب تقرير الإستثمار العالمي2011، فإن مجموع أصول الشركات التابعة الأجنبية قد قدر بـ 4602 مليار دولار عام 1990، ليصل عام 2008 إلى 64423 مليار دولار، ثم يتراجع ليصل إلى 53601 مليار دولار ثم يعاود الإرتفاع بشكل طفيف ليصل إلى 56998 مليار دولار عام 2010. [1]

من خلال هذه الأرقام نستنتج النموالمتواصل والكبير لأصول الشركات التابعة الأجنبية وخاصة المسجلة عام 2008، ثم تراجع بسيط في قيمة هذه الاصول عام 2009 و2010 وهذا راجع لإنعكاسات الازمة المالية العالمية ( أزمة الرهن العقاري) وكذلك أزمة الديون السيادية التي عرفتها دول أوروبا بصفة خاصة.

[1]- تقرير الإستثمار العالمي 2011، مرجع سبق ذكره،ص9.

إن العولمة الإقتصادية تيسر للشركات المتعددة الجنسيات العديد من المكاسب المالية المتمثلة بما يأتي:[1]

- تميز معاملتها في كل دول العالم بوصفها شركات أجنبية وتتمتع بالإمتيازات التي تتمتع بها الشركات الوطنية.
- تمتعها بالحماية من السلطات المحلية والإجراءات التي تتخذها بخصوص الضرائب والقيود الجمركية وغيرها.
- تمتعها بحماية الدولة المسجلة فيها.
- إمكانية التنقل بين الدول بدون حدود أو قيود تحد منها.
- قدرتها على نقل ممتلكاتها وأموالها وأرباحها من دولة تعمل فيها إلى دولة أخرى.

كما إنعكست العولمة الإقتصادية بشكل إيجابي على الشركات متعددة الجنسيات، كما أثرت هي في توسع نطاق العولمة وهذا يظهر من خلال الدور المتعاظم لهذه الشركات عبر العالم وكذا الحجم الكبير لها من خلال إستثماراتها الخارجية، فهي بذلك تملك السيطرة على الأسواق والأعمال التجارية وكذا توجيه البحث والتطوير، وعقد إتفاقيات تقاسم العالم وهي في الوقت نفسه تمارس سلطتها على المنظمات الدولية وحتى الدول، وكل ذلك بهدف الحصول على أقصى ربح ممكن.[2]

---

[1]- سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سبق ذكره، ص 111.

[2]-Jacques Fontanel, "Géoéconomie de la Globalisation", office des publications universitaire, université pierre mendes, France, Grenoble, 2005, p86.

## خلاصة الفصل:

لقد إزدادت أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر في ظل منظمة التجارة العالمية. حيث عملت هذه المنظمة على إزالة كافة القيود التي تفرضها الدول بخصوص تدفق الإستثمار الإجنبي المباشر، إذ عملت على تحرير التجارة من خلال إتفاق تحرير إجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة (TRIMS).

وقد نجحت المنظمة في ذلك، وهذا يظهر من خلال دخول عدد كبير من الدول في هذا الإتفاق بحيث قامت بإزالة قيود الإستثمار. كما يظهر من جهة أخرى من حيث تزايد حجم التدفقات العالمية للإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة أو الصادرة عالميا.

كما عمل كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي على تشجيع توسع الإستثمار الأجنبي المباشر من خلال برامج الإصلاحات الإقتصادية المدعمة من طرف هاتين المنظمتين، والمتمثلة أساسا في سياسات الإستقرار أو التثبيت الإقتصادي وسياسات التكييف أو التعديل الهيكلي.

أما الأولى فتهدف إلى خفض الطلب المتنامي والعمل على إحتوائة وإعادة التوازن في الإقتصاد الكلي ورفع معدلات النمو الإقتصادي، أما الثانية فترتكز على تصحيح هيكل الإنتاج من خلال إصلاح السياسات السعرية وتحرير التجارة الدولية والإستثمار.

تتطلب سياسات الإصلاح الإقتصادي جملة من التدابير والإجراءات تتمثل في تخفيف عجز الميزانية العامة للدولة من خلال تخفيف النفقات الجارية للحكومة وزيادة الإيرادات العامة للدولة وتخفيض الدعم، تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات من خلال تخفيض فجوة الموارد المحلية وإصلاح سعر الصرف وتحرير التجارة الخارجية، دعم إقتصاد السوق وزيادة معدلات النمو الإقتصادي من خلال تقليص دور القطاع العام ودعم تشجيع الإستثمار الأجنبي المباشر وإقرار الخوصصة.

وقد حققت سياسات الإصلاح الإقتصادي التي إتبعتها العديد من الدول بعض الإيجابيات من الناحية الإقتصادية بحيث إزدادت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة والصادرة. وهو الهدف نفسه الذي كانت ترمي إلى تحقيقه هذه المؤسسات.

كما أن للشركات متعددة الجنسيات الدور المهم والأساسي في قيادة هذه الإستثمارات الأجنبية المباشرة وذلك من خلال إنتشار وتوسع هذه الشركات عبر العالم من حيث سيطرتها للتكنولوجيا ورؤوس الأموال عالميا. إذ أصبحت بحق تمثل القلب النابض للعولمة الإقتصادية من خلال تدويل عولمة الإنتاج وعولمة المال.

وهذا يتبين لنا من خلال حجم هذه الشركات من حيث الإيرادات والأرباح التي تحصل عليها وكذا عدد فروعها المنتشرة عالميا، أو التفوق التكنولوجي الذي تحتكره في الأسواق العالمية. وبذلك فهي تعد كمعبر حقيقي عن الإستثمارات الأجنبية المباشرة المتزايدة عبر الزمن في ظل العولمة الإقتصادية.

وقد ساعدت كل من المنظمة العالمية للتجارة وصندوق النقد، والبنك الدوليين على زيادة توسع وإنتشار هذه الشركات ومنه زيادة تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة بما يخدم توسع وإنتشار النظام الرأسمالي.

# الفصل الثالث

## الشركات متعددة الجنسيات
## وآثارها الاقتصادية
## على البلدان النامية

## تمهيد

مما لا شك فيه أن الدول النامية المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر في وضع بالغ الحرج، فهي من ناحية في أمس الحاجة إلى استثمار أجنبي لسد فجوة الموارد المحلية ولدفع عملية التنمية الاقتصادية بها، ولكنها تخشى ما قد تتسبب فيه هذه الاستثمارات من آثار اقتصادية لاسيما إذا ما اتجهت هذه الاستثمارات نحو مجالات تمس السيادة الوطنية كصناعات الدفاع الوطني أو الأمن القومي، بل والبحث العلمي القومي. كما قد تخشى من تحميل موازين المدفوعات بأعباء إضافية مستقبلا عندما يحين تحويل الأرباح الخاصة بهذه الاستثمارات للخارج.

ولذا فقد تزايدت أهمية إجراء تقييم لأثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الأطراف المعنية بصفة عامة وعلى الدول المضيفة بصفة خاصة، وحيث أن انتقال الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول المختلفة شأنه شأن كل نشاط اقتصادي يترتب عليه نواحي إيجابية وأخرى سلبية لكل من الدولة الأم والدول المضيفة، لذا من الضروري لكل دولة أن تجري حساباتها الخاصة فيما يتعلق بالمزايا والأعباء المترتبة على الاستثمارات حسب مرحلة النمو التي تمر بها، وفي ضوء الظروف المحلية والدولية حتى تستطيع تعظيم الأثر الإيجابي الناجم عن هذه الاستثمارات.

ونتطرق في هذا الفصل للمباحث التالية:

**المبحث الأول:** بطاقة فنية عن الدول النامية.

**المبحث الثاني:** الآثار الاقتصادية الايجابية للشركات متعددة الجنسيات على البلدان النامية.

**المبحث الثالث:** الآثار الاقتصادية السلبية للشركات متعددة الجنسيات على البلدان النامية.

**المبحث الرابع:** سياسات ومواقف البلدان النامية من نشاطات الشركات متعددة الجنسيات.

## المبحث الأول: بطاقة فنية حول البلدان النامية

إستدعى موضوع التنمية الإقتصادية، خلال الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية خاصة، إهتماما كبيرا من طرف رجال الإقتصاد والسياسة على حد سواء. وذلك أن الفكر الإقتصادي أنذاك شهد تحولات عميقة في إتجاهاته وطبيعة إهتماماته، إرتبطت في جانب كبير منها بحركة التحرر والإستقلال السياسي لما صار يعرف لاحقا بالدول النامية التي وجدت نفسها في مواجهة تحديات كبيرة إرتبطت بحتمية تجاوز حالة التخلف الإقتصادي والإجتماعي الذي خلفه المستعمرون بها.الأهمية الإستراتيجية لتحدي الإنماء بهذه الدول حديثة الإستقلال أنذاك، دفع برجال الإقتصاد ومنظريه-رأسماليين وإشتراكيين على حد سواء، إلى تركيز إهتمامهم على بحث قضية التنمية بإشكالاتها وأبعادها المختلفة بشكل لم يسبق وأن لقيته أيا من الظواهر الإقتصادية الأخرى، محاولين من وراء ذلك وضع نظريات تنموية وإستراتيجيات إنماء قد تساعد على تجاوز حالة التخلف الذي تعانيه هذه الدول، وهو شيء وإن كان يخدم هذه الدول ويصب في مصلحتها طبعا، فإنه يهدف في الوقت ذاته وبالدرجة الأولى إلى إيجاد صيغا جديدة لربطها بالدول الرأسمالية متطورة الإقتصاد بكيف تبقي على علاقة الإستغلال السابقة التي كانت قائمة في فترة ما قبل التحرر مستمرة حتى بعد هذا الأخير، لكن في قالب آخر.

إن عدم نجاح الكثير من الدول النامية في بلوغ مستويات التطور المنشودة، إذ لا زالت الدول النامية على حالها الإقتصادي والإجتماعي المتخلف، إلا القليل منها التي بدأت إقتصادياتها تتميز ضمن مجموع الإقتصاديات النامية، وفشل معظم جهود التنمية التي بذلت في سبيل ذلك ، وإن كانت تؤشر أو تدل على الكثير من الأمور، إلا أنها تدل أكثر على مدى تعقد العملية التنموية ومدى تداخل عناصرها ومحدداتها.

### المطلب الأول: مفاهيم حول النمو الإقتصادي والتنمية الإقتصادية

عندما نميز مجموعة معينة من الدول عن غيرها من الدول التي تختلف عنها، فإنه يجب توخي الدقة في المصطلحات التي تصف عملية التنمية بذاتها، إذ يستخدم مصطلحا النمو الإقتصادي (Croissance Economique) والتنمية الإقتصادية (Développement Economique) بالتبادل للدلالة على نفس الشيء، في الوقت الذي توجد فيه إختلافات جوهرية بينهما * . إذ عادة ما يتم وقوع نوع من الخلط أو عدم التفرقة بين النمو الإقتصادي والتنمية الإقتصادية، وهذا لوجود علاقة بين المفهومين.

---

* - يعتبر الإقتصادي "شوم بيتر" أول من حاول التمييز بين النمو الإقتصادي و التطور الإقتصادي (التنمية) حيث يرى بأن النمو يحدث بسبب نمو السكان و الثروة و الإدخار، في حين أن التطور الإقتصادي ينتج من التقدم و الإبتكار التقنيين.

## أولا: مفاهيم حول النمو الإقتصادي:

إن مفهوم النمو الإقتصادي أصبح اليوم أهم مصطلح إقتصادي يتناول من قبل الباحثين والسياسيين على حد سواء وفي مختلف المجتمعات كما يعتبر النمو الإقتصادي من الأهداف السياسية للحكومات في مختلف بلدان العالم النامية والمتقدمة على حد سواء، بل أصبح الشغل الشاغل للهيئات التشريعية والمجالس التنظيمية للدول ومن ثم أصبحت مناقشة الميزانية وأسعار العملات ومعدلات النمو والتضخم من أهم إسهامات المنظرين الإقتصاديين.

### 1.تعريف النمو الإقتصادي:

لقد تعددت تعاريف النمو الإقتصادي، فإصطلاح النمو الإقتصادي يشير إلى إرتفاع الدخل القومي أو نصيب الفرد من الدخل القومي أو الناتج القومي. فعندما يزيد الإنتاج من السلع والخدمات في دولة ما بأي شكل من الأشكال، فإن ذلك يسمى بالنمو الإقتصادي[1].

كما يعرف بالزيادة المستمرة في كمية السلع والخدمات المنتجة من طرف الأفراد في محيط إقتصادي معين[2].غير أنه هناك من يعرف النمو الإقتصادي بالزيادة الكمية لكل من الدخل الوطني والناتج الوطني[3].

أما الإقتصادي (S.KUZNETS) في كتابه " النمو والهيكل الإقتصادي" يعرف النمو الإقتصادي كما يلي:" النمو الإقتصادي هو أساسا ظاهرة كمية وبالتالي يمكن تعريف النمو الإقتصادي لبلد ما بالزيادة المستمرة للسكان والناتج الفردي"[4].

ويعرف جون ريفوار النمو الإقتصادي بالتحول التدريجي للإقتصاد عن طريق الزيادة في الإنتاج للبلد[5].

ومن التعاريف السابقة يمكن أن نستنتج أن النمو الإقتصادي يعرف بالزيادة في إجمالي الدخل للبلد، مع كل ما يحققه من زيادة في نصيب الفرد من الدخل الحقيقي. وهو بذلك يبقى مجرد مفهوم كمي منعزل مرتبط أساسا ببعض التغيرات الكمية التي قد تعرفها بعض المتغيرات الإقتصادية.

ومن التعاريف السابقة يمكن أن نستخرج الخصائص الآتية:[6]

- يجب أن يترتب على الزيادة في الدخل للبلد زيادة في دخل الفرد الحقيقي،أي أن معدل النمو الإقتصادي هو عبارة عن معدل نمو الدخل الوطني مطروح منه معدل نمو السكان. ولذلك يتعين على الدول التي يزيد عدد سكانها بمعدلات كبيرة ( معظمها من قبيل الدول النامية وعلى الأخص شديدة الفقر)

---

1 - ماليكوم جبلز وآخرون، ترجمة د.طه عبد الله منصور وآخرون. "إقتصاديات التنمية"، دار المريخ للنشر، العربية السعودية 1995، ص 31.

2 - صواليلي صدر الدين ، "النمو والتجارة الدولية في البلدان النامية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر 2006،ص 25.

3 - محمد مدحت مصطفى وسهير عبد الظاهر أحمد، "النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الإقتصادية"، مكتبة الإشعاع الفنية، مصر 1999، ص 39.

4 -Régis Bénichi et marc nouschi, « la croissance aux XIX siècles » , 2 ème édition marketing, paris,1999,p44.

5 - صواليلي صدر الدين ، نفس المرجع، ص 25.

6 - محمد عبد العزيز عجيمة و إيمان عطية ناصف، " التنمية الإقتصادية دراسات نظرية و تطبيقية "، كلية التجارة، الإسكندرية 2000، ص 51.

أن تسعى إلى تحسين أوضاعها والإهتمام بمعالجة قضية تزايد سكانها، وإلا فإن مجهوداتها قد لا تحقق تقدما واضحا.

- أن تكون الزيادة في دخل الفرد حقيقية،أي الزيادة النقدية في دخل الفرد مع عزل أثر معدل التضخم.
- يجب أن تكون الزيادة في الدخل على المدى الطويل (Croissance à long terme)، أي أنها لا تختفي بمجرد أن تختفي الأسباب.

## 2. قياس النمو الإقتصادي وأنواعه:

قياس النمو الإقتصادي يقتضي النمو الإقتصادي الزيادة في الإنتاج الحقيقي، وفي متوسط الدخل الفردي، وبالتالي فإن قياس هذا النمو يتم بقياس نمو الناتج ونمو الدخل الفردي.

أ. الناتج الوطني: هو مقياس لحصيلة النشاط الإنتاجي، ويمكن حساب الناتج الوطني بحساب الناتج المحقق في البلد وتقسيمه بعملة ذلك البلد ومن ثم مقارنته بنتائج الفترة السابقة.

ب. الدخل الفردي: تتمثل أهمية قياس نمو الدخل الفردي في معرفة العلاقة بين نمو الإنتاج وتطور السكان، ويعتبر هذا المقياس قياس عيني للنمو، أي يقيس النمو المحقق على مستوى كل فرد من حيث زيادة ما ينفقه، كما يمكن قياس النمو من خلال قياس القدرة الشرائية لنفس المقدار (دولار واحد) ببقية الدول، ومن ثم ترتيب الدول الأكثر نموا وفق أكبر قدرة شرائية.

وعادة ما يقاس معدل النمو إلاقتصادي البسيط في فترة زمنية (t) بالعلاقة التالية:

" الدخل الحقيقي للفرد في الفترة (t) مطروح منه الدخل الحقيقي للفرد في الفترة (t-1) مقسوم على الدخل الحقيقي في الفترة (t-1) ".

وهذا المعدل يمكن حسابه بطريقتين، بالأسعار الجارية (أسعار السوق)، أو بالأسعار الثابتة وذلك بإستخدام الأسعار الإسمية منكمشة بزيادة الأسعار، أي بإستعمال مؤشر الأسعار حيث يسمح هذا الأخير بتصحيح التغيرات التي تنتج عن الزيادات في الأسعار.

## 3.أنواع النمو الإقتصادي:

يمكن تصنيف أنواع النمو الإقتصادي إلى:[1]

أ. النمو الإقتصادي الموسع: (La croissance extensive)

يتمثل هذا النمو في كون نمو الدخل يتم بنفس معدل نمو السكان، أي الدخل الفردي يكون ساكنا.

ب. النمو الإقتصادي المكثف: (La croissance intensive )

---

[1]- marc nouschi , Régis Bénichi , « la croissance aux XIX ème et XX ème siècles,histoire économique contemporaine »,édition ELLIPSES ,1990 ,P45.

يختلف هذا النمو عن النمو الموسع كون نمو الدخل فيه يفوق نمو السكان، وبالتالي فإن الدخل الفردي يرتفع وعليه فإن المرور من النمو الموسع إلى النمو المكثف يمثل نقطة الإنقلاب، أين يتحول المجتمع تماما والظروف المعيشية والإجتماعية تتحسن.

## 4. عناصر النمو الإقتصادي:

تتمثل عناصر النمو الإقتصادي في العمل ورأس المال والتقدم التكنولوجي، وتسمى أيضا بعوامل النمو الإقتصادي[1].

أ. العمل: ويقصد به مجموع القدرات الفيزيائية والثقافية التي يمكن للإنسان إستعمالها في إنتاج سلع وخدمات ضرورية وحجم العمل مرتبط بعدد ساعات العمل التي يبذلها كل عامل هذا من جهة ، ومن جهة أخرى بإنتاجية عنصر العمل، ويعني هذا الأخير حاصل قسمة الإنتاج المحقق على عدد وحدات العمل المستعملة في إنتاجه، حيث كلما زادت إنتاجية عنصر العمل أدى ذلك إلى زيادة الإنتاج رغم أن عدد العمال أو ساعات العمل بقيت على حالها (ثابتة).

ب. رأس المال: هو عبارة عن سلع تستخدم في إنتاج سلع وخدمات أخرى، ويعتبر رأس المال العنصر الأساسي والمهم للنمو الإقتصادي.كما يمكن إعتباره مؤشر يشرح مستوى ودرجة التجهيزات التقنية تحت شروط خاصة للظاهرة المشروحة، كما يساعد رأس المال على تحقيق التقدم التقني من جهة وعلى توسيع الإنتاج من جهة أخرى بواسطة الإستثمارات المختلفة.

ج. التقدم التقني: يمكن إعتباره تنظيم جديد للإنتاج يسمح بـ:

- إنتاج كمية أكبر من المنتوج لنفس كميات عناصر الإنتاج.
- إنتاج نفس الكمية من المنتوج بكميات أقل من عوامل الإنتاج أي أن التقدم التقني يعني الإستخدام الأمثل لعوامل الإنتاج في العملية الإنتاجية.

## ثانيا: مفهوم التنمية الإقتصادية:

تعد التنمية الإقتصادية مسألة إجتماعية وسياسية تحتل مكانة بارزة في المسائل العالمية، منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وتحتل دراسة التنمية الإقتصادية ومشاكلها اليوم مركز الصدارة التي يبحث فيها الفكر الإقتصادي العالمي.

### 1. تعريف التنمية الإقتصادية:

إن التنمية الإقتصادية هي تقدم المجتمع عن طريق إستنباط أساليب إنتاجية جديدة أفضل، ورفع مستويات الإنتاج من خلال إنماء المهارات والطاقات البشرية وخلق تنظيمات أفضل، هذا فضلا عن زيادة رأس المال المتراكم في المجتمع. والتنمية الإقتصادية لا تشمل فقط على تغيرات إقتصادية معينة بل تتضمن كذلك تغيرات هامة في المجالات الإجتماعية الهيكلية والتنظيمية. فالتنمية الإقتصادية تتضمن

[1] - محمد مدحت مصطفى، وسهير عبد الظاهر أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 52.

زيادة في الدخل الوطني أو الإنتاج الوطني الحقيقي، وكذلك في نصيب الفرد منه،وهذا التحسن في الدخل أو الإنتاج يساعد على زيادة الإدخار مما يدعم التراكم في رأس المال والتقدم التكنولوجي في المجتمع، وتساعده هذه بدورها على دعم الإنتاج والدخل. بالإضافة إلى هذه المتغيرات تشتمل التنمية الإقتصادية كذلك على تحسين كل من المهارة والكفاءة وقدرة العامل على الحصول على الدخل، وتنظيم الإنتاج بطرق أفضل، وتطوير وسائل النقل والمواصلات،وتقدم المؤسسات المالية، وزيادة معدل التحضر في المجتمع، وتحسين مستوى الصحة والتعليم وتوقعات الحياة وتحسين التجهيزات المتاحة للسياحة والإستجمام وغيرها [1].

كما تعرف التنمية الإقتصادية كسياسة إقتصادية طويلة الأجل لتحقيق النمو الإقتصادي، بأنها عملية يزداد بواسطتها الدخل الوطني الحقيقي للإقتصاد خلال فترة زمنية طويلة، وإذ كان معدل النمو أكبر من معدل نمو السكان فإن متوسط دخل الفرد الحقيقي سيرتفع.[2]

كما تعرف التنمية الإقتصادية أيضا، بأنها مجموعة من الإجراءات والتدابير الهادفة إلى بناء آلية إقتصادية ذاتية تتضمن زيادة حقيقية لدخل الفرد لفترة طويلة.[3]

ويعرف الإقتصادي بول بران (Paul Baran) التنمية الإقتصادية بأنها الزيادة على مر الزمن في إنتاج السلع المادية بالنسبة للفرد.[4] ولعل أهم ما جاء به هذا التعريف ما يلي:

أ. إن عملية التنمية تقتضي إيجاد مرتكز ذاتي أو عضوية إقتصادية تضمن زيادة إنتاج السلع على مر الزمن.

ب.إن الزيادة المطلقة في إنتاج السلع ليست مؤشر للتنمية الإقتصادية وإنما يجب أن يحقق زيادة السلع بالنسبة للفرد.

ولقد إختلف الكتاب في تعريف التنمية الإقتصادية، لأنها تحتوي على تطور شامل لجميع أجزاء النظام الإقتصادي، كما أنها تؤدي إلى تعديل العلاقات المختلفة التي تربط عناصر هذا النظام بعضها ببعض خاصة وأن التنمية الإقتصادية تقترن بنمو السكان وبتراكم رأس المال وتطبيق الإبتكارات الجديدة في أساليب الإنتاج، وتغير توزيع الإنفاق الوطني بين الإستهلاك والإدخار وأيضا توزيع الدخل بين الشرائح الإجتماعية، فلا يوجد إتفاق ما بين الإقتصاديين حول تعريف التنمية الإقتصادية وهذا الإختلاف حسب المدارس الفكرية الإقتصادية ، وهنا نميز بين ثلاث فرق بين الإقتصاديين:[5]

- الفريق الأول: يحاول تعريف التنمية الإقتصادية إنطلاقا مما تحققه من زيادة في الدخل أو الإنتاجية أو الإستهلاك.

[1] - محمد عبد العزيز عجيمة ومحمد علي الليثي، "التنمية الإقتصادية مفهومها، نظرياتها وسياساتها"، مؤسسة شهاب، الإسكندرية، 1994، ص 7.
[2] - كمال بكري، "التنمية الإقتصادية" ، الدار الجامعية، مصر، 1988، ص 63.
[3] - عبد الرحيم بوداقجي، "التنمية الإقتصادية "، مديرية الكتب الجامعية، دمشق،1977، ص 4.
[4] – محمد عبد العزيز عجيمة ومحمد علي الليثي، نفس المرجع، ص 7
[5] - محمد عبد العزيز عجيمة ومحمد علي الليثي، نفس المرجع،ص 70 .أنظر: ليستر ثورو، مرجع سبق ذكره، ص 235.

- الفريق الثاني: يرى التنمية الإقتصادية على أنها إحداث تغيير وتبديل في الهيكل الإقتصادي للبلد.
- الفريق الثالث: يرى التنمية الإقتصادية أنها تحسين في الرفاهية الإقتصادية لشعوب هذه البلدان.

وحسب الإقتصادي "ماليكوم جبلز" فإن التنمية الإقتصادية تتضمن تغيرات أساسية في الهيكل الإقتصادي، بالإضافة إلى إرتفاع نصيب الفرد من الدخل وأن أهم تغييرين أساسيين في الهيكل الإقتصادي هما إرتفاع إسهام الصناعة في الناتج القومي (مع إنخفاض في إسهام الزراعة) وتزايد نسبة سكان المدن عن سكان الريف بالإضافة إلى أن الدولة التي تدخل التنمية الإقتصادية تمر عادة بمراحل تزايد النمو السكاني ثم تناقصه، وفي خلال تلك المرحلة يتغير هيكل التركيب العمري تغييرا كبيرا، كما تتغير أنماط الإستهلاك أيضا، حيث لا ينفق الناس كل دخولهم على الضروريات الأساسية، بل يتحولون إلى إستهلاك السلع المعمرة وكذلك السلع والخدمات اللازمة للإستمتاع بوقت الفراغ.[1]

والعنصر الرئيسي الثالث في التنمية الإقتصادية هو أن يكون لسكان الدولة النصيب الأكبر في الإسهام في عملية التنمية الإقتصادية التي ينتج عنها تلك التغييرات الهيكلية، ويمكن مشاركة الأجانب في ذلك، ولكن لا يمكن أن يقوموا بالعملية برمتها. والإسهام في عملية التنمية يتضمن المشاركة في الإستمتاع بالمنافع التي تحققها التنمية.

بينما إذا كان النمو ينعم به الأقلية الصغيرة التي تمتلك الثروة سواء من الأجانب أم المواطنين فإنه لا يعد تنمية.[2]

ويرى الكاتب هذا أن النمو الإقتصادي يتضمن بالإساس نمو الناتج الوطني دون حصول تغيرات مهمة وملموسة في الجوانب الأخرى، بينما تعنى التنمية إضافة إلى نمو الناتج الوطني حصول تغييرات وتطورات في المجالات الإقتصادية والإجتماعية والسياسية والثقافية، وفي التشريعات والأنظمة التي تحكم هذه المجالات، وهذا يشير إلى أن النمو يتحقق في مجتمع جرت فيه هذه التغييرات في فترات سابقة كما هو الحال في الدول المتقدمة حاليا، ما يعني حدوث نمو الناتج الوطني دون أن يرافق ذلك تغييرات واسعة وملموسة في الجوانب المختلفة. في حين أن إجراء مثل هذه التغييرات يعتبر أمرا ضروريا في حالة التنمية لتحقيق زيادة في معدل الدخل الفردي بصورة مقبولة تسمح بتقليل درجة التخلف، وصولا إلى القضاء عليه وتحقيق حالة التقدم.[3]

## 2. قياس التنمية الإقتصادية:

نظرا لصعوبة تحديد التنمية الإقتصادية، قامت منظمة الأمم المتحدة (ONU) في إطار برنامج الأمم المتحدة للتنمية (UNDP) * بإصدار مقياس للتنمية والمتمثل في دليل التنمية البشرية (HDI) والذي

---

[1]- ماليكوم جبلز وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 31-32.

[2] - ماليكوم جبلز وآخرون،نفس المرجع، ص 31-32.

[3]- فليح حسن خلف،" التنمية و التخطيط الإقتصادي"، دار الكتاب العالمي، عمان، الأردن، 2006، ص 178.

* - بدأت الأمم المتحدة في الأخذ بالمفهوم الجديد للتنمية (التفرقة بين النمو والتنمية) في أواخر ستينات القرن العشرين عندما أكدت على أن أحد أهم أهداف التنمية يتمثل في تحقيق التحسن المطردفي رفاهية الفرد و ضمان التوزيع العادل لثمار هذه التنمية.

ظهر سنة 1990، يشمل ثلاث معايير أساسية متمثلة في المستوى الصحي المعبر عنه بالسن المتوقع عند الميلاد، والمستوى التعليمي، والعامل الثالث مستوى المعيشة المعبر عنه بمستوى الدخل الحقيقي المعدل ، بالإضافة إلى هذا الدليل هناك دليل آخر يأخذ بعين الإعتبار عدم العدالة في توزيع القدرات البشرية بين الذكور والإناث ، بالإضافة إلى المعايير الثلاثة السابقة الذكر، ويتمثل هذا المقياس في دليل التنمية البشرية المعدل للجنس (GDI)، أما الدليل الأخير للتنمية يتمثل في دليل الفقر التنموي (HPI) والذي أضيف سنة 1997، حيث عند التطرق إلى التنمية فبطبيعة الحال نتكلم عن الفقر ، غير أن هذا لا يقتصر فقط على الدول النامية وإنما يوجد أيضا في الدول المتقدمة، وبالتالي من أجل قياسه يجب التفرقة بين الفقر المطلق والفقر النسبي، حيث يتمثل الأول في عدم تلبية الحاجيات الأساسية من السلع الممثلة لحد العيش ، وبالتالي يعتبر فقير كل من لا يصل إلى هذا الحد في إستهلاكه، أما الفقر النسبي يتمثل في وجود فرق بين ما نملكه وما يملكه الآخرين رغم حيازتنا على أكثر من الحد المحدد للعيش.[1]

### 3. أهداف التنمية الإقتصادية:

تختلف أهداف التنمية الإقتصادية من دولة لأخرى ، ويعود ذلك إلى ظروف الدولة وأوضاعها الإجتماعية ، الإقتصادية، الثقافية والسياسية، كما أن الأهداف تتباين وفقا لحجم البلد وعدد سكانه ومعدل تزايده، وكذلك تختلف الأهداف تبعا للمرحلة التي وصل إليها البلد من التطور ، ولكن هناك أهداف أساسية تسعى إليها الدول النامية في خططها الإنمائية، ويمكن حصر أهم هذه الأهداف فيما يلي:[2]

أ. زيادة الدخل الوطني: تعتبر زيادة الدخل الوطني من أولى أهداف التنمية الإقتصادية في الدول النامية بل هي أهم هذه الأهداف على الإطلاق ، وذلك لأن الغرض الأساسي الذي يدفع هذه البلاد إلى القيام بالتنمية الإقتصادية إنما هو فقرها وإنخفاض مستوى معيشة أفرادها ونمو عدد سكانها، ولا سبيل إلى القضاء على هذا الفقر بإنخفاض مستوى المعيشة وتحاشي تفاقم المشكلة السكانية إلا بزيادة الدخل الوطني.

فحسب تقرير (التنمية البشرية)، فقد تبين أن 20% الأكثر غنى في العالم يحصلون على 82% من الدخل العالمي، في حين يحصل 20% الاكثر فقرا في العالم على 4.1% فقط من هذا الدخل.[3]

زيادة على ما سبق، يمكن إضافة بعض الأهداف الأخرى المتمثلة في:[4]

---

1- عبد القادر محمد عبد القادر عطية،"اتجاهات حديثة في التنمية "، الدار الجامعية، الإسكندرية،1999 ، ص49.

2- محمد عبد العزيز عجيمة ومحمد علي الليثي، مرجع سبق ذكره، ص 70 – 75.

3- تقرير " التنمية البشرية "، برنامج الامم المتحدة الإنمائي، نيويورك، 2006، ص 336.

4- إبراهيم حسين العسل، " التنمية في الفكر الإسلامي، مفاهيم، عطاءات، معوقات، أساليب "، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت،لبنان، الطبعة الأولى 2006، ص 26.

- تهدف التنمية إلى أحداث سلسلة من التغييرات الوظيفية والهيكلية اللازمة لنمو المجتمع، وذلك بزيادة قدرة أفراده على إستغلال الطاقة المتاحة إلى أقصى حد ممكن، لتحقيق أكبر قدر من الحرية والرفاهية الإقتصادية بمعدل أسرع من معدل النمو الطبيعي.
- تهدف التنمية إلى توسيع فرص الحريات والقدرات الموضوعية للناس في التعليم والصحة والسياسة والإقتصاد وغيرها، دفعا بإتجاه إحداث التغييرات اللازمة لتمكين الإنسان من الرفاه والحرية معا.
- تهدف التنمية إلى تأمين الزيادة المستمرة في متوسط دخل الفرد عبر فترة ممتدة من الزمن، وإلى إنشاء التنظيم السياسي الممثل لمصالح القوى صاحبة المصلحة الحقيقية في التنمية وإلى إيجاد أعداد وفيرة من الكفاءات الإدارية والتنظيمية، وإلى إجراء تغييرات في القيم والعادات وفي بعض التنظيمات والمؤسسات السائدة أو خلق مؤسسات وتنظيمات جديدة.

إن زيادة الدخل الوطني في أي بلد تحكمه عوامل معينة ، كمعدل الزيادة في السكان وإمكانيات البلد المادية والفنية، مثلا كلما كان معدل نمو السكان كبيرا كلما اضطرت الدولة إلى العمل على تحقيق نسبة أعلى للنمو في دخلها الوطني الحقيقي، غير أن حدود هذه الزيادة تتوقف على إمكانيات الدولة،فكلما توفرت أموال أكثر كلما أمكن تحقيق نسبة أعلى للزيادة في الدخل الوطني الحقيقي، وبالعكس كلما كانت هذه العوامل نادرة فإن نسبة ما يمكن تحقيقه من الزيادة في الدخل الوطني الحقيقي عادة ما تكون صغيرة نسبيا.

ب. رفع مستوى المعيشة: يعتبر تحقيق مستوى مرتفع للمعيشة من بين الأهداف الهامة التي تسعى التنمية الإقتصادية إلى تحقيقها في الدول النامية، ذلك أنه من المتعذر تحقيق الضروريات المادية للحياة من مأكل ، ملبس، مسكن وغيره وتحقيق مستوى ملائم للصحة والثقافة ما لم يرتفع مستوى معيشة السكان في هذه المناطق وبدرجة كافية لتحقيق هذه الغايات.

إن تحقيق هذا الأخير لا يقف عند خلق زيادة في الدخل الوطني فحسب، بل يجب أن ترتبط هذه الزيادة بتغيرات جذرية في هيكل الزيادة السكانية، لأن زيادة السكان بنسبة أكبر من نسبة زيادة الدخل الوطني تجعل من غير الممكن تحقيق زيادة في متوسط نصيب الفرد من هذا الدخل ومن ثم إنخفاض مستوى المعيشة.

ج. تقليل التفاوت في الدخول والثروات: إن التفاوت في توزيع الثروات والدخول يؤدي إلى إصابة المجتمع عادة بأضرار جسيمة، حيث يعمل على تردده بين حالة من الغنى المفرط وحالة من الفقر المدقع، هذا بالإضافة إلى أنه غالبا ما يؤدي إلى إحداث إضطرابات شديدة فيما ينتجه المجتمع، ذلك لأن الطبقة الغنية التي تستحوذ على كل الثروة ومعظم الدخل لا تنفق كل ماتحصل عليه من أموال بسبب صغر ميلها الحدي للإستهلاك وهي تكتنز الجزء الأكبر ، مما يحصل عليه من دخول عكس الطبقات الفقيرة التي يدفعها ارتفاع ميلها الحدي للإستهلاك إلى إنفاق كل ما تحصل عليه من أموال وهذا الجزء

المكتنز يؤدي في الأجل الطويل إلى ضعف قدرة الجهاز الإنتاجي وزيادة تعطل العمال، ومن هنا تظهر أهمية التنمية الإقتصادية في التقليل من التفاوت في توزيع الدخول والثروات.

د. تعديل التركيب النسبي للإقتصاد الوطني: تسعى التنمية الإقتصادية إلى التقليل من سيطرة الزراعة على الإقتصاد، وإفساح المجال للصناعة لتلعب دورها إلى جانب بقية القطاعات وبذلك تضمن القضاء على التقلبات التي تصيب النشاط الإقتصادي الوطني نتيجة لسيطرة الزراعة عليه أو على الأقل تضمن التخفيف من حدتها.

4. **تطور مفهوم التنمية الإقتصادية** : لقد مر مفهوم التنمية الإقتصادية بعدة مراحل تعكس كل منها طبيعة ظروف الدول النامية ، ومراحل نموها من حيث طبيعة هياكلها الإقتصادية ، السياسية والإجتماعية من ناحية وطبيعة علاقتها بالأنظمة الدولية من ناحية أخرى.فخلال عقدي الأربعينات والخمسينات كان ينظر للتنمية الإقتصادية على أنها ارتفاع مستوى دخل الأفراد حيث أنها كانت مرادفا لمفهوم النمو الإقتصادي.

وخلال عقد الستينات كانت تعني قدرة الإقتصاد الوطني على تحقيق نمو سنوي في الناتج الوطني بحيث يكون أعلى من معدل زيادة السكان. وفي مرحلة لاحقة أصبحت تعني النهوض الشامل بالمجتمع بأسره، من خلال إشباع الحاجات الأساسية للفرد بالإضافة إلى تحقيق ذاتيته وشعوره الإنساني وتوفير حرية الإختيار.[1] ومع بداية الثمانينات شهدت الدول النامية تدهورا في مستوى الدخل الحقيقي لأسباب داخلية وخارجية، مما أدى إلى لجوئها للإقتراض الخارجي، ومن ثم إلى إستنزاف الكثير من مواردها الطبيعية للوفاء بإلتزاماتها الخارجية.

ونتيجة ذلك أصبح هناك إهتماما بمفهوم التنمية الإقتصادية والتي تعكس أبعاد بيئية وبشرية، مما أدى إلى زيادة الإهتمام بما يسمى بالتنمية المستدامة أو المتواصلة أو المستمرة، حيث أن اللجنة العالمية للتنمية والبيئة هي التي أصدرت تقريرا يأخذ بمفهوم جديد للتنمية أطلق عليه التنمية المستدامة والتي تعني تلبية حاجات الجيل الحالي دون إستنزاف حاجات الأجيال القادمة ، أي أن التنمية المستدامة هي ذلك المتضمن التنمية التي تسهم في إشباع إحتياجات الأجيال الحاضرة دون التقليل من مقدرة الأجيال المقبلة على إشباع إحتياجاتهم. ولا يعني هذا أنه يتعين على الأجيال الحاضرة ألا تستخدم الموارد القابلة للنفاذ كالبترول مثلا، حتى لا تنقص من حقوق الأجيال المقبلة فيها ، وإنما يعني ضرورة تنمية مصادر بديلة ونظيفة للطاقة لتحل محل المصادر القابلة للنضوب، وتعويض الأجيال المقبلة، مثال ذلك الطاقة الشمسية أو الطاقة النووية الآمنة.[2]

ويتضح مما سبق أن التنمية المستدامة أو المتواصلة هو مصطلح يدعو إلى تبني نمط من التنمية يحافظ على مخزون الموارد الطبيعية المتاح لدى المجتمع، وسيحدث بدائل نظيفة له لا تدمر البيئة.

---

[1] - ميشيل تودارو، " التنمية الإقتصادية "، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2006، ص 54.

[2] سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص 35

من هذا المنطلق فإن التنمية المستدامة تتضمن عددا من العناصر أهمها[1]:

أ. تخفيف حدة الفقر لوقف إستنزاف الموارد، ذلك لأن الفقر يؤدي للمبالغة في إستخدام الموارد الطبيعية ويسرع من معدل نضوبها.

ب. إستخدام تكنولوجيا نظيفة وهو ما قد يكون له انعكاسات على برامج البحث والتطوير ، ونقل التكنولوجيا، وتقييم المشروعات الجديدة.

ج. تبطىء معدل النمو السكاني حتى يخفف الضغط على الموارد الطبيعية.

د. تحويل تكاليف التلوث من تكاليف خارجية إلى تكاليف داخلية يتحملها المتسبب فيها.

### 1. المتضمنات الخاصة بالتنمية المستدامة:[2]

**أ. إستدامة الإستهلاك:** تكونت هذه الفكرة من منطلق الحالة التي لا تشهد فيها المنفعة انخفاضا خلال الزمن، وعلى الرغم من إمكانية عد المنفعة والإستهلاك معيارين متكافئين، بالإمكان معالجتهما لغرض الوصول إلى الإستدامة.و كان سولو من رواد هذا التحليل في دراسته عام 1974 التي تحمل بذور التطور المستقبلي، وقد أكد على أن المنفعة غير المخصومة على مستوى الإستهلاك يجب أن تكون ثابتة وعلى مدى زمن غير محدود، ولكن من الصعوبة إشتقاق أو وضع شروط كافية للوصول إلى مستوى ثابت من المنفعة غير المخصومة من الإستهلاك للفرد الواحد ويصبح التحليل أكثر سهولة، لو تحولت المشكلة إلى مشكلة إستهلاك بدلا من مشكلة منفعة، فمثلا في الإقتصاد ينتج منتجا واحدا في ظل التنمية.

تنسب دالة المنفعة إلى الإستهلاك، ويكون ثابتا على مدى الزمن. فمن الواضح أن هذه الحالة كانت شرطا أو وضعا إقتصاديامحددا.

ومن هنا جاءت دراسة جون هارتويك (John Hartwick) في عامي 1978، 1977 في تفسير الإستدامة على وفق مفاهيم عدم إنخفاض الإستهلاك ويهدف إلى تكوين شروط ممكنة التحقيق.

**ب.إستدامة الإنتاج: و**هي إدارة الموارد والمحافظة على فرص الإنتاج في المستقبل، ويقترح سولو معيارا ثابتا لإستدامة مستندا على تحديد أضعف معيار للمحافضة على إدامة فرص الإنتاج المستقبلية ويأتي جوهر هذا المقترح، من أن كمية الموارد الناضبة ثابتة ويظهر سؤال يحتاج إلى إجابة ، وهو كيفية توزيع الموارد الناضبة خلال الزمن؟ وهذا ما قاد سولو إلى سؤال آخر مفاده ما هو مقدار المواد الناضبة في العالم الذي يستخدمه الجيل الحالي؟ وما هو المتبقي الذي يجب تركه للأجيال القادمة؟ التي ليس لها دور في إتخاذ القرار في الزمن الحالي.

**ج. إستدامة رأس المال الطبيعي**: ويعني المحافظة على خزين رأس المال الطبيعي من الإنخفاض خلال الزمن. ويشير بعض الإقتصاديين في هذا المجال بأن توجه السياسة الإقتصادية نحو الملاحظة على

---

[1] - منصوري الزين، "آليات تشجيع وترقية الإستثمار كأداة لتمويل التنمية الإقتصادية "، أطروحة دكتورة في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، ص 75.

[2] - سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص 40-42.

رأس المال الطبيعي، بوصفه شرطا أساسيا لإدامة وإستمرار الناتج الإقتصادي، كما يشيرون إلى صعوبة إدامة هذا الإنتاج بواسطة إحلال رأس المال المادي. وقد قسم رأس المال إلى:

- **رأس المال الطبيعي**: وأن هذا الخزين يمثل أنظمة الطبقات الصخرية وأنظمة المياه، الأرض الخصبة، النفط الخام، الغاز، الغابات، مصائد الأسماك، ومصادر الخزينة الأخرى للكتل الحيوية وجو الأرض نفسه .....إلخ.

- **رأس المال المادي**: يضم المصانع، المعدات، الأبنية، والبنى الأساسية التي تتراكم من خلال تخصيص الإنتاج الحالي لأغراض الإستثمار.

- **رأس المال البشري**: ويضم تراكم الخبرة والمهارة والتي يمتلكها الأشخاص وهذه تعد طاقة كامنة لإنتاجية الفرد تعزز قوته البدنية.

- **رأس المال الفكري**: ويشتمل على خزين المعرفة الذي يصطلح عليه بالتكنولوجيا وهذه المهارات مفتوحة وليست لأفراد معينين بل جزء من حضارة المجتمع الإنساني.

**د. إستدامة الموارد المتجددة**: إن الحالة المستدامة هي التي تتم بها إدارة الموارد بشكل من شأنه أن يديم العطاء المستدام لخدمات المورد ، وغالبا ما تستخدم هذه الفكرة في النماذج البايولوجية لخزين المورد المتجدد مثل الغابات ومصائد الأسماك. فالعطاء المستدام هو الذي يولد حالة مستقرة تتم فيها المحافظة على خزين رأس المال وبمستوى ثابت ويضمن تدفقا مستمرا وانسيابيا لهذا المورد.فمثلا الغابة التي تمثل خزين المورد وهي مورد مستدام عندما يتم إعادة غرس أشجارفيه بدل المزالة، ومن ثم سيضمن من هذه الغابة إنتاجا مستمرا من الأخشاب، و يكون أقصى تعظيم لإنتاج الموارد المستدامة عندما يتدفق هذا المورد، ويمكن إدامته عبر الزمن والمحافظة على نظام بيئي أمثل.

يقول الإقتصادي ستيجليتز، أن النجاح بالنسبة للدول النامية هو الوصول إلى تنمية مستدامة ومنصفة وديمقراطية تركز على مستويات معيشة متزايدة، لا على مجرد قياسها في ضوء إجمالي الناتج المحلي. فالدخل بطبيعة الأحوال جزء هام في مستويات المعيشة، ولكن للصحة (في ضوء قياسها مثلا بمتوسط العمر المتوقع ووفيات الأطفال) والتعليم أيضا أهميتها، ومن هنا نلاحظ البعد الإجتماعي الذي يرمي إليه بإعتباره أحد الركائز الأساسية للتنمية المستدامة.[1]

## 2. الأبعاد الرئيسية للتنمية المستدامة:

إن المهمة التي حققت نتائج التنمية المستدامة أخذت أبعادا أوسع مما كانت عليه التنمية الإقتصادية التي كانت مهمتها تحقيق نمو اقتصادي سواء في المدى القصير، أم في المتوسط وكانت مختلفة عن التنمية المستدامة التي تهدف إلى رفاهية الأجيال الحاضرة والمستقبلية. وهناك ثلاثة أبعاد رئيسية :[2]

[1] - جوزيف أي ستجليتز، مرجع سبق ذكره، ص64.
[2] سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص 44

**أ. البعد العالمي**: وهو من العناصر المهمة في التنمية المستدامة، فالتغير المناخي العالمي المتمثل بإنبعاثات الغازات الأثر الطبيعية والصناعية المؤدية إلى ظاهرة الإحتباس الحراري وثقب غلاف الأوزون، وضع كل دول العالم أمام مشكلة بيئية عالمية كبيرة.و لا سيما بعد أن شهدت معدلات التجارة العالمية نموا أسرع من معدلات نمو الناتج العالمي ولا سيما بعد الألفية الثانية، وظهور حقبة جديدة من التفاعلات الإقتصادية بين الدول والإتحادات الدولية وظهور التوحد الإقتصادي مثل السوق الأوروبية المشتركة ودور الشركات متعددة الجنسيات العملاقة.

فلا بد من قوانين تحكم عمل هذه الشركات والإتحادات الدولية حتى تنظر إلى ما يحدث من مشاكل بيئية تضر بمصلحة العالم أجمع، دون النظر إلى المصلحة الخاصة للشركات وقبل أن تحدث الفاجعة الكبرى التي تؤدي بمصير الجميع.

فلا بد من حماية البيئة وتحسينها لصالح الأجيال الحاضرة والمستقبلية. في حالة عدم وجود إستراتيجيات وقوانين وإلتزامات مع هذا التوحد الإقتصادي وعمل الشركات متعددة الجنسيات لأن عدم الإهتمام بالناحية الإجتماعية يؤدي إلى عواقب وخيمة بحق الجميع.

**ب.البعد المحلي**: إن حالات الربط بين الأبعاد الإجتماعية والإقتصادية والبيئية ينتج عنها تناوب بين الأهداف التي تؤثر على سير التنمية المستدامة.

فلا بد من التنسيق بين هذه الأبعاد الثلاثة على الصعيد المحلي لأن البعد الإقتصادي يحتاج نموا كميا ونوعيا، في حين البعد الإجتماعي يحتاج مؤسسات تؤدي وظائفها على نحو كفؤ وإستقرار إجتماعي ومساواة.

**ج. البعد البيئي**: يحتاج إلى إستقرار الأنظمة الحيوية الطبيعية والبيئية والصحية للسكان وربط هذه الأبعاد الثلاثة معا من شأنه أن يقدم ميدانا للتعاون داخل الكيان الواحد. والذي يمكن تطويره وإستغلاله للتعاون على صعيد الكيانات الأخرى.إذن لا بد أن يكون لمؤسسات الدولة دور كبير في التخطيط والتنظيم بما يتلاءم وتعظيم الوضع المقبول للإنسان بوصفه هدفا ملائما للتعبير عن التنمية المستدامة وضرورة أن تعطي إهتماما من قبل صانع القرار الإقتصادي.

## المطلب الثاني: الخصائص المشتركة للدول النامية:

لا يعني القول بالخصائص المشتركة للدول النامية، أن هذه الأخيرة سواء كانت في إفريقيا أو آسيا أو أمريكا اللاتينية متشابهة تشابها تاما فيما بينها، فكل دولة تختلف بالتأكيد في الكثير من الجوانب عن غيرها من الدول الأخرى سواء كانت نامية أو متطورة، فما اقتصارنا على بحث الخصائص المشتركة ما بين هذه الدول إلا بدافع الوصول إلى حصر وتحديد مجموع ما يمكن إعتباره معيقات للتنمية بها من عوامل ومتغيرات، ومنه إمكانية الوصول إلى تحديد وحصر ما يستوجب على هذه الدول إعتماده من إجراءات لتجاوز معيقات التنمية التي أصبحت معروفة ومحددة، ومنه إحداث الدفعة الإنمائية المطلوبة لخروجها من حالة التخلف الذي تعانيه.

تشترك الدول النامية في جملة من الخصائص والصفات، هي في الواقع سمات للتخلف وضعف الأداء، والمتمثلة في إنخفاض المستوى المعيشي، إنخفاض مستوى الإنتاجية، إرتفاع معدل النمو السكاني، إرتفاع معدل البطالة، سيادة حالة المنافسة غير الكاملة وعدم كمال المعلومات.هذه الخصائص نتناولها بنوع من التفصيل فيما يلي:

**أولا: إنخفاض مستويات المعيشة:** بالنظر إلى المعطيات الإحصائية الخاصة بمستويات المعيشية في الدول النامية، يظهر أن هذه الأخيرة تسجل تدن كبير مقارنة بما هي عليه نظيرتها بالدول المتقدمة، وهذا في كل الجوانب المتمثلة أساسا في إنخفاض الدخل (الفقر)، ضعف مستويات التعليم، تدهور مستوى الخدمات الصحية وإرتفاع معدلات الوفيات، إرتفاع معدلات البطالة....إلخ. وهي مؤشرات نحاول توضيح البعض منها فيما يلي:[1]

- **نصيب الفرد من الدخل الوطني:** [*] طبقا للإحصائيات سنة 2003، فقد قدرت قيمة ما أنتج عالميا من سلع وخدمات بما يزيد عن 36000 مليار دولار أمريكي. أنتج منه ما يفوق ال 29000 مليار دولار أمريكي بالدول المتقدمة، في حين إقتصر إنتاج الدول النامية منه على مايقارب 7000 مليار دولار أمريكي (6.981). وإذا أخذنا بالحسبان التوزيع السكاني في العالم، سنجد أن أكثر من 80% من دخل العالم ينتج بمعية الدول المتقدمة التي يبلغ مجموع سكانها حدود الـ 20% فقط من مجموع سكان العالم، و هو ما يعني أن أربعة أخماس سكان العالم 80%، لا يولدون إلا ما يعادل الـ 20% فقط من إجمالي الدخل العالمي، أي خمس هذا الدخل، الشيء الذي يجعل متوسط دخل الفرد بالدول النامية يكون أقل من واحد على عشرين متوسط نفس الدخل بالدول المتقدمة.[2]

كما أنه وفي ضوء الوصف التفصيلي لفجوة متوسط دخل الفرد بين الدول المتقدمة والدول النامية نجد أن الدولة صاحبة أكبر دخل للفرد هي لكسمبورغ، حيث بلغ نصيب الفرد من الدخل فيها أكثر من 254 مرة متوسط نصيب الفرد في واحدة من الدول النامية ضعيفة الدخل هي النيجر، و28 مرة متوسط نصيب الفرد في الجزائر ( مصنفة ذات تنمية بشرية متوسطة )[3].

ويمكن عرض البيانات المتعلقة بقيم الناتج المحلي دوليا، ونصيب الفرد منه بأقطار العالم المختلفة بشكل أكثر وضوحا من خلال الجدول التالي:

---

[1] - ميشيل تودارو، مرجع سبق ذكره، ص 85.

[*] - يستخدم نصيب الفرد من إجمالي الناتج الوطني في الغالب كمؤشر مختصر لقياس المستوى الإقتصادي للسكان في الدول المختلفة. كما يستخدم بطريقة مشتركة كمقياس لكافة مستويات الأنشطة الإقتصادية.

[2] تقرير التنمية البشرية لعام 2005، الأداء الإقتصادي، ص 269.

[3] - تقرير التنمية البشرية لعام 2005، نفس المرجع، ص 269.

**الجدول رقم (27): قيمة الناتج المحلي ومتوسط نصيب الفرد ببعض مناطق العالم.**

الوحدة: 1- الناتج المحلي الإجمالي، مليار دولار أمريكي
2- الناتج المحلي الاجمالي للفرد، دولار أمريكي

| القطـــر | قيمة الناتج المحلي الإجمالي | قيمة الناتج المحلي الإجمالي للفرد |
|---|---|---|
| العالم | 36.0583 | 5.801 |
| منطقة التعاون والإنماء الإقتصادي | 29.650.5 | 25.750 |
| البلدان النامية | 6.981.9 | 1.414 |
| البلدان الأقل نموا | 221.4 | 329 |
| البلدان العربية | 773.4 | 2.611 |
| شرق آسيا ومنطقة المحيط الهادي | 2.893.6 | 1.512 |
| أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي | 1.745.9 | 3.275 |
| جنوب آسيا | 902.2 | 617 |
| إفريقيا جنوب الصحراء | 418.5 | 633 |
| وسط أوروبا وشرقها – رابطة الدول المستقلة | 1.189.9 | 2.949 |

**المصدر**: تقرير التنمية البشرية لعام 2005، الأداء الإقتصادي، ص 269.

- **الفقر:*** زاد الإهتمام خلال سبعينات القرن العشرين بمشكلة الفقر وبحث السبل الكفيلة بحصرها ومحاولة قياسها، وذلك بهدف الوصول إلى وضع مقياس مشترك لخط الفقر على مستوى الدول النامية. وقد ذهب الإقتصاديون إلى تحديد ما يسمى بمستوى الفقر المطلق الذي يعبر عن الحد الأدنى للدخل اللازم لإشباع الحاجات الضرورية المادية، ولما كان هذا المستوى غير ثابت كونه يتغير بإختلاف المناطق والدول،لإختلاف الظروف الإقتصادية والإجتماعية والمادية بها، فقد عمد الإقتصاديون إلى تبني ما يسمى بخط الفقر الدولي، وهو ثابت يعادل 370 دولار أمريكي للفرد سنويا، محاولين من ذلك تقدير معادلة مكافيء القوة الشرائية لهذا المبلغ في ضوء قيم العملات المحلية للدول النامية.[1]

ووفقا لتقرير التنمية البشرية لعام 2005، فإن خمس سكان العالم، أي أكثر من مليار نسمة يعيشون على أقل من دولار واحد في اليوم، ومليار وخمسة مائة مليون نسمة يعيشون على مايتراوح بين دولار واحد ودولارين في اليوم، فيما يشكل ما يزيد عن 40% من سكان العالم فعليا طبقة عالمية دنيا تواجه الفقر المدقع[2]. أما بالنسبة للمناطق الفردية فتشير الإحصائيات المتوفرة إلى أن أعلى معدلات الفقر سجلت في جنوب آسيا وإفريقيا جنوب الصحراء، حيث تظهر نفس الإحصائيات أن نسبة من يعيشون

* - يتحدد وجود الفقر ومستواه بأي دولة بالنظر إلى عنصرين أساسيين هما، المستوى المتوسط للدخل الوطني، و درجة عدم المساواة في توزيع ذلك الدخل.

[1] - ميشيل تودارو، مرجع سبق ذكره، ص86.

[2] - تقرير التنمية البشرية لعام 2005، مرجع سبق ذكره، ص24.

بأقل من دولار واحد في اليوم بلغت بإفريقيا جنوب الصحراء 46.4% ، وبلغت بجنوب آسيا 31.9% من مجموع السكان.[1]

- **الصحة**: بالإضافة إلى مستويات الدخل المنخفضة في كل الدول النامية، يعاني الكثير من الأفراد بهذه الأخيرة من مشاكل سوء التغذية والمرض ونقص الرعاية الصحية. وبالرغم من الجهود المبذولة في هذا المجال إلا أن النتائج تبقى دون المستوى المطلوب.إذ يظهر تقرير حالة السكان في العالم لعام 2007 أن العمر المتوقع بالدول الأقل نموا مازال في حدود 52 سنة.أي أنه مازال بعيدا عن المتوسط العالمي المقدر ب 66 سنة، وشديد البعد عن متوسط المناطق الأكثر نموا والمقدر بـ 76 سنة [2]. في نفس الإطار وفيما يخص متوسط وفيات الأطفال دون سن الخامسة *، يظهر نفس التقرير أنه بلغ بالدول الأقل نموا حدود 149 طفل مقابل 09 أطفال بالمناطق الأكثر نموا، و78 طفل كمتوسط عالمي[3].

- **التعليم:** تشير الإحصائيات المتوفرة عن نسب ومستويات التعليم في العالم، إلى أن نحو 115 مليون طفل في العالم محرومين حتى من أبسط أنواع التعليم الأساسي،و أن معظمهم يعيشون في إفريقيا جنوب الصحراء وجنوب آسيا. ووفقا لإحصائيات 2001، فقد قدر عدد الأطفال خارج المدارس بإفريقيا جنوب الصحراء بنحو 45.5 مليون طفل، و42.3 مليون طفل بجنوب آسيا، مقابل 27.6 مليون طفل خارج المدارس بباقي الأقاليم الأخرى كلها[4]. زيادة على ذلك وبالنظر إلى المعطيات الإحصائية الواردة بتقرير حالة سكان العالم لسنة 2007 حول معدلات القيد في التعليم الإبتدائي والثانوي لمختلف مناطق العالم،يظهر أن فجوة التعليم ما بين الدول النامية والدول المتقدمة مازالت كبيرة جدا. إذ في الوقت الذي يحصل فيه الطفل بمعظم الدول المتقدمة على خمسة عشرة عاما من التعليم، لا يحصل الطفل ببوركينافاسو مثلا إلا على أربعة أعوام فقط. كما أنه وفي الوقت الذي يكمل فيه 80% من الأطفال الذين يصلون إلى نهاية المرحلة الإبتدائية دراستهم إلى المرحلة الثانوية، وأكثر من النصف يواصلون دراستهم إلى التعليم العالي بالدول المتقدمة، لا يصل أكبر من نصف عدد الأطفال المتمدرسين بالدول النامية إلى المرحلة الثانوية.[5]

[1] - على الرغم من التحسن الملاحظ على مستوى الأداء الإقتصادي الذي شهده 15 بلدا إفريقيا يضم نسبة 35% من سكان القارة غير منتج للنفط منذ 1995، حيث بلغ متوسط النمو الإقتصادي بها 5.3، إلا أن عدد الذين يعيشون في فقر مدقع بإفريقيا جنوب الصحراء قد تضاعف تقريبا بحيث إزداد من 164 مليون نسمة إلى 303 مليون- حوالي نصف عدد السكان، ويتوقع أن يصل عدد الفقراء إلى 336 مليون شخص بحلول 2015. التقرير السنوي للبنك الدولي 2006، رسالة من رئيس البنك الدولي ورئيس مجلس المديرين التنفيذيين، ص02.

[2] - تقرير حالة سكان العالم لعام 2007، رصد أهداف المؤتمر الدولي للسكان والتنمية- مؤشرات مختارة، ص86.

* - عدد الأطفال الذين يموتون قبل إتمامهم عامهم الميلادي الخامس لكل 1000 طفل على قيد الحياة.

[3] - تراجع المعدلات المرتفعة لوفيات الأطفال دون سن الخامسة بالدول النامية، وتراجع معدل العمر المتوقع بها إلى جملة من الأسباب هي أساسا: نقص الخدمات الصحية، نقص المياه الصالحة للشرب، نقص درجة الأمان والنقاء ومستوى الصحة في الأشياء التي يتم استهلاكها من طرف الأشخاص بهذه الدول. أنظر تقرير التنمية البشرية لعام 2005، دليل التنمية البشرية، ص 219.

[4] - تقرير التنمية البشرية لعام 2005، مرجع سبق ذكره، ص24.

[5] - صندوق الأمم المتحدة للسكان، تقرير حالة سكان العالم لعام 2007، نيويورك،ص 87.

**ثانيا: إنخفاض مستويات الإنتاجية:** تتسم الدول النامية بالإنخفاض النسبي لمستويات إنتاجية عنصر العمل بها مقارنة بالدول المتقدمة، وهو ما يمكن إرجاعه إلى النقص الشديد في تكامل عناصر الإنتاج وغياب الإدارة المؤهلة ذات الكفاءة العالية في إدارة العمليات الإنتاجية.

كما يمكن تفسير ذلك أيضا بآلية الحلقة المفرغة ، والآثار التراكمية والدائرية التي جاءت بها نظرية "ميردال" لتفسير العلاقة بين إنخفاض مستوى الإنتاجية وإنخفاض مستوى الدخل. والتي مفادها أن إنخفاض مستوى الدخل يؤدي إلى إنخفاض مستويات الإدخار والطلب، ويؤدي ذلك إلى إنخفاض مستويات الإستثمار والتكوين الرأسمالي، الذي يؤدي بدوره إلى التخلف الإقتصادي الذي يسبب إنخفاض مستوى الإنتاجية. كما يمكن تبرير ذلك بتفسير آخر ينطلق من فكرة أن إنخفاض مستوى الدخل يؤدي إلى إنخفاض مستوى التغذية، ويؤدي ذلك إلى إنخفاض المستوى الصحي الذي يؤدي بدوره إلى إنخفاض مستوى الإنتاجية، ومن ثم إنخفاض مستوى الدخل، وهكذا[1].

ويتطلب رفع معدلات الإنتاجية بالدول النامية، ضرورة نقل وتحريك الإدخار المحلي والتمويل الأجنبي، بغرض توليد إستثمارات جديدة في السلع الرأسمالية وتكوين مخزون كبير من رأس المال البشري من خلال زيادة نسب ومستويات الإستثمار في التعليم والتدريب، بالإضافة إلى ضرورة إحداث تغييرات مؤسساتية تعتبر لازمة لتعظيم العائد المحتمل من هذه الإستثمارات المادية والبشرية الجديدة. هذه التغييرات قد تشمل بعض الأنشطة المختلفة مثل إحداث تغيير في نمط وشكل الملكية، الضرائب نظم الإئتمان والهيكل المصرفي القائم، وتعديل الهياكل الخاصة ببرامج التعليم والتكوين لجعلها أكثر ملائمة لإحتياجات هذه الدول.

**ثالثا:إرتفاع معدلات النمو السكاني:** بلغ إجمالي عدد سكان العالم سنة 2007، حدود الـ 6.615 مليار نسمة. يعيش أكثر من أربعة أخماسهم في الدول الأقل نموا، بينما يعيش أقل من خمسهم في الدول المتقدمة. كما قدر متوسط معدل النمو السكاني عالميا للفترة (2005-2010) حدود الـ 1.1 %، حيث بلغ في المناطق الأقل نموا 1.3%، وفي أقل البلدان نموا 2.3%، بينما بلغ في المناطق الأكثر نموا 0.2%. كما تظهر الإحصائيات المتوفرة أن معدلات المواليد في الدول الأقل نموا تعتبر الأكثر إرتفاعا مقارنة بمثيلاتها بالدول المتقدمة[2].

وحسب تقرير حالة السكان في العالم لعام 2007، فإن السبب لإرتفاع معدلات المواليد في الدول الأقل نموا هو أن الأطفال الأقل من 15 سنة يشكلون ما نسبته 40% من إجمالي سكان تلك الدول، في حين لا تمثل هذه الفئة السكانية في الدول المتقدمة إلا 21% من إجمالي السكان. ما يعني أن قوة العمل

---

[1] - عمرو محي الدين، "التخلف والتنمية "، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت 1975، ص 155.

[2] - تقرير حالة السكان في العالم لعام 2007، صندوق الأمم المتحدة للسكان، المؤشرات الديموغرافية والإجتماعية والإقتصادية، ص 90.

النشطة بمعظم الدول النامية يجب أن تدعم بنسبة تبلغ ضعف عدد الأطفال الذين تم إعالتهم في الدول المتقدمة أين تنحصر النسبة الكبرى من السكان في أولئك الذين تزيد أعمارهم عن 65 سنة*.

**رابعا: إرتفاع مستويات البطالة:** من أهم الخصائص المميزة للدول النامية، الإنتشار الكبير لظاهرة البطالة بمختلف أشكالها، بطالة مفتوحة، بطالة موسمية، بطالة هيكلية وبطالة مقنعة. حيث يتراوح معدل البطالة المقنعة بهذه الدول ما بين 10 و15% من مجموع القوة العاملة، ينتشر من 15 إلى 24 % منها في أوساط الشباب. وبإضافة البطالة المقنعة إلى البطالة المفتوحة نجد أن 30% من قوة العمل بهذه الدول غير مستخدمة وهو ما يعني أن الدول النامية تسجل تراجعا كبيرا فيما يخص حسن إستخدام وتخصيص المورد البشري المتاح بها.[1]

بالنظر إلى معدل النمو السكاني المرتفع بالدول النامية، يتضح أن هذه الأخيرة ملزمة ببذل الكثير حتى تتمكن من خلق فرصا جديدة للتشغيل تناسب المعدلات المرتفعة للنمو السكاني ونمو القوى العاملة بها، وإلا فإن معدلات البطالة بها ستعرف تطورات أكثر تعقيدا.

**خامسا: سيادة حالة المنافسة غير الكاملة وعدم كمال المعلومات:** على الرغم من الجدية التي ميزت معظم الدول النامية في جهودها المبذولة بشأن ما تجربه من إصلاحات على إقتصادياتها، إلا أنها ما زالت وإلى يومنا تعاني من بعض الأساليب الإدارية التدخلية التي كثيرا ما أعاقت وتعيق في الوقت الحاضر السير الحر للعمليات والأنشطة الإقتصادية في إتجاهها الصحيح وفقا لما تحدده المتغيرات والعوامل الإقتصادية، وبإتجاه ما يمكن في ظل تلك المعطيات أن يدفع بإتجاه التخصيص والإستخدام الأمثل للموارد الإقتصادية.

فحرية السوق في ظل تواجد الأطر القانونية والثقافية والمؤسسية اللازمة، والكفيلة بتنظيم التعاقدات وحقوق الملكية، وإستقرار قيمة العملة، وملاءمة البنى الهيكلية أو الأساسية....وغيرها وبإعتبارها من العوامل ذات الأهمية البالغة في أي ممارسة إقتصادية أو تنظيم إقتصادي فعال، تعتبر أهم ما يجب أن تركز عليه الدول النامية كسلطات مركزية جهودها في سبيل إرسائها.[2]

إضافة إلى ذلك، فمن أهم ما يميز الإقتصاديات النامية، غياب أو على الأقل وفي أحسن الظروف نقص المعلومات المطلوبة عن أسواقها. هذه الأخيرة وبالرغم من أهميتها المحورية بالنسبة للمنتجين والمستهلكين على حد سواء، لإرتباطها المباشر بدقة ما قد يتخذونه من قرارات إستثمارية و/ أو إستهلاكية، إلا أن توفرها بهذه الدول يبقي جد محدود، كما أن تكاليف الحصول عليها متى أمكن ذلك غالبا ما تكون جد مرتفعة، الشيء الذي كثيرا ما ينتج عنه سوء تخصيص الموارد، ومنه إبطاء عمليات

* - كل من كبار السن والأطفال غالبا ما يشيران إلى عبء الإعالة الإجتماعية بإعتبارهم أشخاص غير منتجين في المجتمع ولذلك يجب أن يتم دعمهم ماليا وتحملهم من خلال قوة العمل الموجودة في الدولة، إن إرتفاع نسبة الإعالة الإجتماعية تمثل تقريبا ثلث السكان فقط في الدول المتقدمة بينما تمثل 45 % من السكان في الدول النامية.

[1] - عمرو محي الدين، مرجع سبق ذكره، ص 156.

[2]- عمرو محي الدين، نفس المرجع، ص 156.

التوسع في الإنتاج والإستثمار، ومنه طبعا وبالنتيجة إبطال أو تدنية مفعول ما قد يعتمد من سياسات أو إستراتيجيات للتصحيح و/ أو الإنماء

## سادسا: الإعتماد على الإنتاج الزراعي وتصدير المواد الأولية:[1]

1. **الزراعة صغيرة الحجم:** إن الغالبية العظمى من السكان بالدول النامية يعيشون ويعملون في المناطق الريفية. كما أن أكثر من 65 % أساسا ريفيون، بالمقارنة بأقل من 27% هم سكان المناطق الريفية في إقتصاديات الدول المتقدمة. وبطريقة مشابهة فإن 58% من قوة العمل يتم شغلها في قطاع الزراعة في الدول النامية بالمقارنة بـ 5 % من قوة العمل فقط يتم شغلها في قطاع الزراعة في الدول المتقدمة.

إن مساهمة قطاع الزراعة تبلغ 14 % في (GNP) للدول النامية بينما تسهم فقط بـ 3% في الـ (GNP) للدول المتقدمة.

كما أن الإنتاجية الزراعية تكون منخفضة ليس فقط بسبب الأعداد الهائلة من الناس المرتبطين بالإرض المتاحة ولكن أيضا بسبب أن الزراعة في الدول النامية تتسم في الغالب بتكنولوجيات أولية بدائية وبالتنظيم الفقير ومحدودية مدخلات رأس المال المادي والبشري. ويعتبر الفن التكنولوجي السائد في الزراعة متخلفا.

2. **الإعتماد على الصادرات الأولية:** إن معظم إقتصاديات الدول النامية تعتمد على إنتاج وتصدير المنتجات الأولية والمواد الخام ( الزراعة، الوقود، الثروة السمكية، المواد الخام) في حين تعتبر الأنشطة الإقتصادية الأخرى بالنسبة لها أنشطة ثانوية (مثل الصناعة والأنشطة الخدمية).

وهذه السلع والمنتجات الأولية يتم تصدير معظمها في صورتها الخام والأولية بإعتبارها أهم الصادرات التي تذهب إلى الدول الصناعية المتقدمة وبعض الدول النامية الأخرى.

فعلى سبيل المثال فبالنسبة للدول النامية غير الآسيوية نجد أن هذه المنتجات الأولية تشكل أكثر من 70% من جملة صادراتها. وبإستثناء الدول التي لديها وفرة كبيرة في البترول والمواد المعدنية والتعدينية الأخرى وبعض الدول القليلة الآسيوية التي تقوم بتصدير المنتجات المصنعة، وهي الدول حديثة التصنيع، فإن معظم صادرات الدول النامية من المواد الغذائية الأساسية، المحاصيل النقدية غير الغذائية والمواد الخام. وفي دول إفريقيا جنوب الصحراء، على سبيل المثال، نجد أن المنتجات الأولية تشكل أكبر من 80% من عوائد صادراتها الإجمالية.

كما أن نمو صادرات الدول النامية (بإستثناء الصادرات البترولية) يعتمد على متطلبات الدول المتقدمة من هذه المنتجات.

[1]- ميشيل تودارو، مرجع سبق ذكره، ص 108.

**سابعا: الهيمنة والتبعية والحساسية للعلاقات الدولية:** في عديد من الدول النامية، نجد أن العنصر النهائي المؤكد الذي يسهم في تدعيم إنخفاض مستويات المعيشة ورفع درجة البطالة وعدم العدالة في توزيع الدخل هو عدم تكافؤ القوى السياسية والإقتصادية بين الدول الغنية وتلك الفقيرة. فإن هذه العلاقات غير متكافئة لها أثارها وإنعكاساتها ليس فقط في قدرة الدول الغنية والمتقدمة على السيطرة على مقدرات الأمور وفي السيطرة على أنماط التجارة الدولية، ولكن أيضا في قدرتها على السيطرة على التكنولوجيا العالمية ومفاتيحها وعلى المساعدات الأجنبية ورؤوس الأموال الخاصة التي يتم نقلها وتحويلها إلى الدول النامية . كما أن عملية التحويل العالمية من الممكن أن تخدم في عملية منع إستمرارية عملية التنمية في الدول النامية. إن عملية نقل الأنظمة التكنولوجية والمؤسسية في الدول المتقدمة إلى الدول النامية بدون تكييفها وبما يتوافق مع ظروف تلك الدول غير ذي جدوى، بل وسيدعم ويكرس من التبعية والسيادة والسيطرة للدول المتقدمة على حساب الدول النامية.[1]

## المطلب الثالث: مؤشرات التنمية ومعايير تصنيف البلدان:

يعتمد رجال الإقتصاد والمختصون في دراستهم للتنمية في أبعادها المختلفة على مجموعة من العوامل والمتغيرات، تساعدهم على الفهم الصحيح للعملية، وعلى ترتيب وتصنيف مستوياتها، سواء كان ذلك على مستوى الإقتصاد الواحد، أو على مستوى الإقتصاديات المختلفة مقارنة بعضها ببعض.

**أولا: مؤشرات التنمية:** يقصد بمؤشرات التنمية مجموع المعطيات الإقتصادية والإجتماعية والسياسية، التي يمكن اعتمادها في تقييم مستوى تقدم بلد ما نحو أهداف التنمية وغاياتها. وتتمثل هذه المؤشرات في:

1. **العوامل الإقتصادية:** تتمثل هذه العوامل في:[2]

- المعدل السنوي لنمو السكان: يشير إلى عدد السكان الموجودين فعلا في منطقة معينة وفي وقت معين. ويلعب معدل خصوبة المرأة والثقافة، دورا بارزا في إرتفاع وانخفاض هذا المؤشر.
- دليل التنمية البشرية: هو مؤشر مركب يغطي ثلاثة أبعاد لرفاه الإنسان، هي: الدخل والتعليم والصحة. والغرض من هذا الدليل ليس إعطاء صورة كاملة للتنمية البشرية، وإنما تقديم مقياس يتجاوز الدخل. وهذا على اعتبار أن هذا الدليل يعتبر ميزانا لتغيرات رفاه الناس ومقارنة مستويات التقدم في مناطق العالم المختلفة[3] .
- نصيب الفرد من الناتج المحلي: هو أحد الأدلة الثلاثة التي يبنى عليها دليل التنمية البشرية. ويحسب بقسمة مجموع الدخل الوطني على عدد السكان.
- العاطلون عن العمل ومعدلات البطالة: هم الأشخاص الذين بلغوا سن العمل ويبحثون عنه ولم يجدوه. ويحسب معدل البطالة بقسمة عدد العاطلين عن العمل على إجمالي القوة العاملة بالبلد.

---

1- ميشيل تودارو، مرجع سبق ذكره، ص 114.
2 - تقرير التنمية البشرية لعام 2005، مرجع سبق ذكره، ص 211.
3- تقرير التنمية البشرية لعام 2005، نفس المرجع ، ص 211.

- توزيع القوى العاملة حسب قطاعات النشاط ( الصناعة، الزراعة والخدمات): يعطى هذا المؤشر التوزيع النسبي لمجموع القوى العاملة على القطاعات الثلاث. وتجدر الإشارة هنا إلى أن نسبة العاملين في القطاع الخدمي تعتبر من بين المؤشرات التي يعتمد عليها تحديد ما إذا كان البلد متقدما أو متخلفا إقتصاديا.
- رصيد التعاملات مع الخارج في السلع والخدمات: هو حاصل الفرق بين إجمالي ما استورد من السلع والخدمات، وبين ما صدر منها خلال فترة زمنية معينة.
- مجموع خدمة الدين: هو حاصل تسديدات أصل الدين والفائدة التي يدفعها البلد لمجموع الدائنين إما نقدا وإما في شكل سلع و/أو خدمات.

**2. العوامل الإجتماعية:** تتمثل هذه العوامل في:[1]

- العمر المتوقع عند الولادة: هو أحد المؤشرات الثلاثة التي يبنى على أساسها دليل التنمية البشرية. وهو عدد السنوات التي من المتوقع أن يعيشها طفل حديث الولادة في حالة إستمرار أنماط الوفيات السائدة وقت ولادته على ما هي عليه طوال حياته.
- معدل الأمية: يشير إلى أولائك الذين بلغوا سن الخامسة عشر سنة وأكثر، ولا يعرفون الكتابة والقراءة.
- الإنفاق على التعليم: يشر إلى إجمالي ما يخصص للإنفاق على التعليم في أطواره المختلفة كنسبة مئوية من إجمالي الناتج الوطني.
- معدل وفيات الرضع: يعبر عن احتمال الوفاة خلال الفترة المحصورة بين تاريخ الولادة وإكتمال السنة الأولى من العمر بين كل ألف حالة ولادة حية.
- معدل وفيات الأطفال: يعبر عن احتمال الوفاة خلال الفترة المحصورة بين تاريخ الولادة وإكتمال السنة الخامسة من العمر بين كل الف حالة ولادة حية.
- معدل وفيات النفساء: يعبر عن العدد السنوي المبلغ عنه لوفيات النساء نتيجة أسباب مرتبطة بالحمل بين كل مئة ألف حالة ولادة حية.
- معدل الأطباء والمستشفيات: يحسب كنسبة إلى إجمالي العدد الكلي لسكان البلد. ويقاس بقسمة عدد السكان على العدد الكلي للأطباء ، وعلى عدد المستشفيات الموجودة بالبلد.
- الإنفاق العام على الصحة: يعبر عن الإنفاق المتكرر من ميزانيات الحكومة، ومن القروض والمنح الخارجية، ومن صناديق التأمين الصحي الإجتماعية ، المخصص للرعاية الصحية.
- عدد الأشخاص المصابون بفيروس فقدان المناعة المكتسبة (إيدز): يؤخذ كنسبة من إجمالي تعداد السكان بالبلد.

---

[1]- تقرير التنمية البشرية لعام 2005، مرجع سبق ذكره،ص211.

- ضحايا الجريمة: هم النسبة المئوية من السكان الذين كانوا ضحايا أنواع معينة من الجرائم، أهمها السرقة والإعتداء الجنسي، والرشوة.

3. **العوامل السياسية والإدارية:** تعد هذه العوامل من أهم المؤشرات المعتمد عليها في قيادة وتوجيه عمليات التنمية بالدول النامية، وتتمثل أساسا في:[1]

- سكان الحضر: هم سكان المناطق المعرفة بأنها حضرية، المتميزون بعلاقات اجتماعيةو قيم أخلاقية وإنسانية تختلف عن تلك التي نجدها في مجتمع البادية.
- السكان الذين يستخدمون مرافق صرف صحي ملائمة: هم السكان الذين يقومون بتوصيل هذه المرافق بشبكة مجاري أو بنظام خزانات تعفين، أو يستخدمون المراحيض ذات الدفق والتصريف أو المكونة من حفر بسيطة أو حفر محسنة وذات تهوية.
- السكان الذين يستخدمون مصادر مياه محسنة: هم الذين يستخدمون المياه الجارية في قنوات توصيل عامة أو يستخدمونها من آبار ارتوازية بمضخة، أو من بئر محمية أو من ينبوع محمي أو من تجميع مياه الأمطار.
- نصيب الفرد من إستهلاك الكهرباء: يشير إلى حصة الفرد من الإنتاج الإجمالي الذي يشمل مجموع الطاقة الكهربائية بالبلد
- خطوط الهاتف الرئيسية: تعتمد للدلالة على عدد الذين يرتبطون بخط هاتفي مشترك.
- المشتركون في خدمة الهاتف المحمول: عدد الذين يستفيدون من خدمات اتصالات هاتفية لاسلكية.
- عدد السكان الذين تقل أعمارهم عن الخامسة عشر (15) سنة: هم الذين يعيشون في الغالب على إعالة ذويهم وبرفقتهم.
- عدد السكان الذين بلغوا من العمر الخامسة والستين (65) سنة وأكثر:هم في الغالب فئة الذين توقفوا عن العمل إما بسبب التقاعد، أو لعجزهم الصحي، ويحتاجون لرعاية الدولة وخدماتها الإجتماعية والمادية.
- العلماء والمهندسون العاملون في مجال البحث العلمي: هم الأشخاص المشتغلون بأعمال البحث والتطوير.
- الإنفاق العسكري: هو مجموع نفقات الوزارات التي تهتم بتجنيد وتدريب وتأهيل الأفراد العسكريين بالإضافة إلى تكاليف بناء وشراء الإمدادات والمعدات العسكرية.

[1] - تقرير التنمية البشرية لعام 2005، مرجع سبق ذكره،ص211-212.

**ثانيا: معايير تصنيف البلدان:** بأساليب أربعة ، وهي بحسب مستوى التنمية البشرية ، بحسب الدخل، بكونها ضمن مجموعة عالمية رئيسية، وبحسب الإقليم. ولا تعبر هذه التسميات بالضرورة عن الحكم على مرحلة التنمية لبلد معين أو لمنطقة معينة. فكلمة بلد كما هي مستخدمة في تقرير التنمية البشرية تشير إلى أراض أو مناطق وفقا لما هو ملائم[1].

1. **التصنيف وفقا لمستوى التنمية البشرية:** تصنف جميع البلدان المدرجة في دليل التنمية البشرية ضمن ثلاثة مجموعات بحسب الإنجاز في التنمية البشرية، وفقا لما يلي:[2]

- **بلدان ذات تنمية بشرية مرتفعة:** يبلغ دليل التنمية البشرية فيها 0.800 وأكثر. وقد بلغ عدد هذه البلدان سنة 2003، 57 بلدا . أعلاه النرويج بـ 0.963، وأدناها ترينيداد وتوباغو بـ 0.801.
- **بلدان ذات تنمية بشرية متوسطة:** يكون دليل التنمية البشرية فيها محصور بين 0.500 و0.799. وقد بلغ عدد هذه البلدان سنة 2003، 88 بلدا. أعلاها الجماهيرية العربية الليبية بـ 0.799 وأدناه زمبابوي بـ 0.505.
- **بلدان ذات تنمية بشرية منخفضة:** يكون ذلك عندما يحقق دليل التنمية البشرية فيها أقل من 0.500. وقد بلغ عدد هذه البلدان سنة 2003، 32 بلدا.أعلاه مدغشقر بـ 0.499، وأدناه النيجر بـ 0.281.

2. **التصنيف وفقا لمستوى الدخل :** تصنف جميع البلدان في مجموعات حسب الدخل، ويحسب تصنيفات البنك الدولي، وفقا لما يلي:

- **بلدان ذات دخل مرتفع:** هي البلدان التي يصل متوسط الدخل السنوي للفرد فيها 9385 دولار أمريكي أو أكثر. وقد بلغ عدد البلدان مرتفعة الدخل حسب تقرير التنمية البشرية لعام 2002، 51 بلدا. حيث بلغ متوسط دخل الفرد في أعلاها ( لكسمبورغ ) 50061 دولار أمريكي، وبلغ في أدناها ( جنوب إفريقيا ) 9401 دولار أمريكي.
- **بلدان ذات دخل متوسط:** هي البلدان التي يكون متوسط الدخل السنوي للفرد فيها محصورا بين 766 و9385 دولار أمريكي.و قد بلغ عدد البلدان متوسطة الدخل حسب تقرير التنمية البشرية لعام 2002، 116 بلدا بلغ متوسط دخل الفرد في أعلاها (ماليزيا) 9068 دولار أمريكي، وبلغ في أدناها (غينيا بيساو) 766 دولار أمريكي.
- **بلدان ذات دخل منخفض:** هي البلدان التي يكون متوسط الدخل السنوي للفرد فيها 765 دولار أمريكي أو أقل. ودائما وبحسب تقرير التنمية البشرية لعام 2002، فقد بلغ عدد هذه البلدان ستة (06) حيث بلغ متوسط دخل الفرد في أعلاها (النيجر) 746 دولار أمريكي وفي أدناه (سيراليون) 490 دولار أمريكي.

---

[1]- تقرير التنمية البشرية للعام 2005، مرجع سبق ذكره، ص 212

[2]- أنظر الجدول رقم ( 01 ) من تقرير التنمية البشرية للعام 2005، ص-ص: 219-222

3. **تصنيفات عالمية رئيسية:** تصنيف بلدان العالم وفقا لهذا المعيار إلى ثلاثة مجموعات عالمية هي: البلدان النامية، وسط أوربا وشرقها ورابطة الدول المستقلة، ومنظمة التعاون والتنمية الإقتصادية. ولا تستبعد هذه المجموعات إحداها الأخرى (فمن شأن إحلال المجموعة مرتفعة الدخل في منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية محل مجموعة بلدان المنظمة، واستثناء جمهورية كوريا، أن ينتجا مجموعتين حصريتين على نحو متبادل). وحسب تقرير التنمية البشرية لعام 2002، فقد كان تصنيف بلدان العالم كما يلي:[1]

البلدان النامية، وعددها 123 بلد. البلدان الأقل نموا ، وعددها 44 بلد. بلدان شرق ووسط أوربا ورابطة الدول المستقلة، وعددها 25 بلد. بلدان منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية، وعددها 30 بلد. وبلدان منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية المرتفعة الدخل وعددها 23 بلد.

ومنه فقد إعتمدنا على التصنيف الذي يوضع تقسيم الدول النامية حسب مجموعات الدخل، نظام تقسيم، منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية (OCDE). ويظهر ذلك من خلال الجدول الموالي.

**الجدول رقم (28): يوضح تقسيم الدول النامية حسب مجموعات الدخل نظام تقسيم ( OCDE ).**

| الدول منخفضة الدخل 61 دولة | | |
|---|---|---|
| 1. أفغانستان | 22.غينيا بيساو | 42.رواندا |
| 2. أنجولا | 23.هايتي | 43.سانت هيلين |
| 3. بنجلاديش | 24.هوندوراس | 44.سواتوم وبريناب |
| 4. بنين | 25.الهند | 45.السنغال |
| 5. بهتان | 26.كمبوديا | 46.سيراليون |
| 6. بوليفيا | 27.كينيا | 47.جزيرة سولومون |
| 7. بوركينافاسو | 28.لاوس | 48.الصومال |
| 8. بوروندي | 29.ليسوتو | 49.سيريلانكا |
| 9. كاب فيرد ( الرأس الأخضر) | 30.ليبريا | 50.السودان |
| 10.جمهورية إفريقيا الوسطى | 31.مدغشقر | 51.تنزانيا |
| 11.تشاد | 32.ملاوي | 52.توجو |
| 12.الصين | 33.المالديف | 53.جزر التيكولو |
| 13.كوموروس ( جزر القمر) | 34.مالي | 54.تونجا |
| 14.جمهورية الكنغو الديمقراطية | 35.موريتانيا | 55.توفيلو |
| 15.جيبوتي | 36.مايوتي | 56.أوغندا |
| 16.مصر | 37.موزمبيق | 57.فانتيتا |
| 17.السلفادور | 38.ميانمار | 58.فيتنام |
| 18.غينيا الإستوائية | 39.نيبال | 59.اليمن |
| 19.إثيوبيا | 40.النيجر | 60.زامبيا |
| 20.غانا | 41.باكستان | 61.جامبيا |
| 21.غينيا | | |

**المصدر**: ميشيل تودارو، مرجع سبق ذكره، ص 71.

[1]- تقرير التنمية البشرية لعام 2002، تعاريف المصطلحات الإحصائية، ص 271.

**تابع الجدول رقم (28)**

| الدول المتوسطة الدخل 62 دولة | | |
|---|---|---|
| 1. جزر البهاما | 22.جواتيمالا | 43.بنما |
| 2. البحرين | 23.جويانا | 44.غينيا الجديدة |
| 3. برباروس | 24.إسرائيل | 45.باراجواي |
| 4. بيليزيا | 25.ساحل العاج | 46.بيرو |
| 5. برمودا | 26.جامايكا | 47.الفلبين |
| 6. بتسوانا | 27.الأردن | 48.رونيون |
| 7. بروناي | 28.كيريباتي | 49.سانت فيري وميكوال |
| 8. شيلي | 29.لبنان | 50.جزيرة سيشيل |
| 9. كولومبيا | 30.ماكاو | 51.سورينام |
| 10.الكنغو | 31.ماليزيا | 52.سوازيلاند |
| 11.جزيرة كوك | 32.مالطا | 53.سوريا |
| 12.كوستاريكا | 33.مارتانيكيا | 54.تايلاند |
| 13.كوبا | 34.مورشيوس | 55.ترينداد وتوباجو |
| 14.قبرص | 35.المغرب | 56.تونس |
| 15.جمهورية الدومنيكان | 36.نورو | 57.تركيا |
| 16.جزيرة فوكلاند | 37.نيزرلاند اتيايلز | 58.أوروجواي |
| 17.فيجي | 38.كالدونيا الجديدة | 59.ويلز وفاتينيا |
| 18.جويانا الفرنسية | 39.نيكاراجوا | 60.ساوما الغربية |
| 19.بولينسيا الفرنسية | 40.نايو | 61.الهند الغربية |
| 20.جبراتيل | 41.عمان | 62.زيمبابوي |
| 21.جوادي لاب | 42.جزر الباسيفيك | |

**المصدر**: ميشيل تودارو، مرجع سبق ذكره، ص 71.

**تابع الجدول رقم (28)**

| الدول الحديثة التصنبع 11 دولة | | دول الأوبيك OPEC 13 دولة | |
|---|---|---|---|
| 1. الأرجنتين | 7. سنغافورة | 1. الجزائر | 8. ليبيا |
| 2. البرازيل | 8. كوريا الجنوبية | 2. الإكوادور | 9. نيجيريا |
| 3. اليونان | 9. إسبانيا | 3. الجابون | 10. قطر |
| 4. هونج كونج | 10. تايوان | 4. أندونيسيا | 11. السعودية |
| 5. الميكسيك | 11. يوغسلافيا | 5. إيران | 12. الإمارات |
| 6. البرتغال | | 6. العراق | 13. فنزويلا |
| | | 7. الكويت | |

**المصدر**: ميشيل تودارو، مرجع سبق ذكره، ص 71.

## المبحث الثاني: الآثار الإقتصادية الإيجابية للشركات متعددة الجنسيات على البلدان النامية

كان الإعتقاد السائد في الدول النامية أن الإستثمار الأجنبي المباشر، يعد وسيلة لتحويل الموارد الإقتصادية من الدول المضيفة إلى الدول مصدر هذه الإستثمارات . غير أن واقع الحال يثبت أن معظم الدول النامية أصبحت تتجه وبشكل تنافسي نحو جذب ما أمكن من هذه الإستثمارات، لتأكدها مما لهذه الأخيرة من دور كبير قد تؤديه في تطوير إقتصادياتها الوطنية.

فالإستثمارات الأجنبية المباشرة، بإعتبارها حزمة من رؤوس أموال نقدية، ومعدات وتكنولوجيا ومعارف تنظيمية وتسويقية ...إلخ. فإنها تؤدي أدوارا إيجابية في تعويض الفجوة التي تعانيها الإقتصاديات النامية في جميع هذه المجالات. كما قد تخلق بها نوعا من الديناميكية الإقتصادية من خلال ماتولده من آثار دفع أمامية وخلفية في مختلف قطاعات النشاط الإقتصادي. وإذا تقدم اليوم الدول النامية العديد من المزايا والتسهيلات والحوافز لفائدة المستثمرين الأجانب تشجيعا لهم على الإستثمار بها، فذلك من قناعتها بما قد يكون لهذه الإستثمارات من آثار إيجابية على إقتصادياتها.هذه الآثار نحاول إبراز وتحليل ما أمكن منها.

### المطلب الأول: التأثير الإيجابي على تنمية القطاعات الاقتصادية

إن تحقيق التنمية بشتى أشكالها هو أحد الأهداف الأساسية في كل مجتمع من المجتمعات غير أن تحقيق التنمية لا يمكن أن تتم بمعزل عن القيام بالإستثمارات في شتى الميادين ولذلك، فإن تنمية أي قطاع من القطاعات الإقتصادية يتم من خلال توجيه الإستثمارات إلى ذلك القطاع وتقديم التسهيلات كافة التي من شأنها الإنفاق وحشد الأموال في هذا القطاع لتأمين الإحتياجات الإستثمارية اللازمة للعمل في هذا القطاع فيرتفع من جراء ذلك أداؤه وتزداد عوائده ويشهد تطورا في خدماته ومنتجاته كما ونوعا.

و من المؤشرات التي تبين الدور التنموي للإستثمارات ما يلي [1]:

1. الإنفاق على تأمين التكنولوجيا المتطورة التي تؤدي إلى تقليل التكاليف وتقديم الخدمات والمنتجات ذات النوعية عالية الجودة.

2. حل مشكلة البطالة والجهل والفقر من خلال تشغيل القوى العاملة وتأمينها وإعدادها وتدريبها على نحو يتوافق مع التكنولوجيا المستخدمة.

3. تحسين وضع الميزان التجاري ووضع ميزان المدفوعات من خلال الحد من المستوردات وزيادة الصادرات.

---

[1] - مروان شموط، كنجو عبود كنجو،"أسس الإستثمار" الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، مصر، 2008،ص27.
أنظر كذلك: قادري عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص53.

4. إمداد القطاعات الأخرى بمخرجات أحد القطاعات لكي يسهل عملها ويسرع في تطويرها.

إن الدول الاكثر نجاحا في مجال إستقطاب الشركات متعددة الجنسيات هي التي لجأت إلى إتباع نهج ثنائي* يستند إلى تنمية القدرات المحلية مع إستهداف الموارد والوصول للشركات متعددة الجنسيات. ومن عناصر هذا النهج[1] :

- توافق ما هو مستهدف في تشجيع الإستثمار مع الإستراتيجيات الإنمائية والصناعية الأوسع نطاقا للبلد المعني.
- توفير مجموعة من الحوافز بطريقة مركزة لتشجيع الشركات متعددة الجنسيات على الإستثمار في الأنشطة الرئيسية.
- إشراك الشركات المنتسبة الفروع في تطوير ورفع المستوى المهني والتكنولوجي للموارد البشرية.
- بنية رفيعة المستوى مثل مناطق التجهيز والمجمعات العلمية والمدن الصناعية بالإضافة إلى المناطق الحرة.
- توفير الدعم الهادف للشركات المحلية للإنخراط في العملية الإنتاجية من خلال إدماجها مع الشركات وإعطائها زمام المبادرة في التصدير.

والجدول الموالي يلخص الجدل القائم حول دور وآثار الشركات متعددة الجنسيات في شكل موضوعات إرتكازية وعدد من الأسئلة التي يحيط كل واحد منها بالآتي: تحركات رأس المال الدولية (تتضمن تدفق الدخل وآثار ميزان المدفوعات)، وإزاحة الإنتاج المحلي، مدى إنتقال التكنولوجيا، ومدى ملاءمة نقل التكنولوجيا ، نمط الإستهلاك ، الهيكل الإجتماعي والطبقي، وتوزيع الدخل والتنمية المزدوجة.

* الصين تعتبر من أكثر الدول المعتمدة على هذا النهج في إستراتجيتها لجذب إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات.

1- سلام الربضي، مرجع سبق ذكره، ص145.

**جدول رقم (29) سبع قضايا أساسية عن دور وتأثير الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية**

| القضية الإرتكازية | مصادر النزاع |
|---|---|
| **1.**التحركات الدولية لرؤوس الأموال ( تدفقات الدخل وموازين المدفوعات) | **أ.** هل تأتي بالكثير من رأس المال (المدخرات)؟<br>**ب.** هل تؤدي إلى تحسين موازين المدفوعات؟<br>**ج.** هل تقوم بتحويل مزيد من مكاسبها وفوائدها؟<br>**د.** هل تطبق أسعار التحويل وتخفي تدفقات رأس المال للخارج؟<br>**ه.** هل تسعى إلى إنشاء قنوات للإرتباط مع الإقتصاد المحلي؟<br>**و.** هل تولد عوائد ضريبية كبيرة للبلد المضيف؟ |
| **2.**إزاحة الإنتاج الداخلي | **أ.** هل تقوم بالشراء من الخارج بعيدا عن الصناعات الموجودة المنافسة للواردات؟<br>**ب.** هل تسعى إلى إستغلال مزاياهم التنافسية لإبعاد المنافسين المحليين عن أنشطة الأعمال؟ |
| 3.نطاق نقل التكنولوجيا | **أ.** هل تحتفظ بكل أنشطة البحث والتطوير في البلد الأم (الأصل)؟<br>**ب.** هل تعمل على ممارسة القوة الإحتكارية للحفاظ على تكنولوجياتها؟ |
| 4.نقل التكنولوجيا المناسبة | **أ.** هل تعمل فقط على نقل التكنولوجيا كثيفة رأس المال؟<br>**ب.** هل تسعى إلى تعديل التكنولوجيا لتتواقف مع العنصر الوفير محليا أو تركها بدون تغيير؟ |
| 5.أنماط الإستهلاك | **أ.** هل تسعى إلى تشجيع أنماط الإستهلاك غير الملائمة من خلال الإعلان وتكنولوجيا التسويق الحديثة أي التسويق الموجه أو الإستهلاك الموجه بالإعلان؟<br>**ب.** هل تعمل على زيادة إستهلاك منتجاتها على حساب المنتجات الأخرى التي قد تكون أكثر أهمية منها؟ |
| 6.الهيكل الإجتماعي والطبقات | **أ.** هل تسعى إلى تشجيع إنشاء مجموعات محلية ذات دخول مرتفعة موالية لها، وتوظيف (أو إزاحة) أفضل العناصر التنظيمية المحلية؟<br>**ب.** هل تسعى إلى خلق قيم غريبة عن المجتمع وخلق أنماط حياة وطرق معيشة غريبة على العادات والأنماط والمعتقدات المحلية؟ |
| 7.توزيع الدخل والتنمية الثنائية | **أ.** هل تسهم في زيادة الفجوة بين الأغنياء والفقراء؟<br>**ب.** هل تضخم التحيز للمناطق وتوسعة الفجوة بين الريف والحضر؟ |

**المصدر:** ميشيل تودارو، مرجع سبق ذكره، ص 670.

من خلال الجدول الذي يبين قضايا ارتكازية عن دور وتأثير الشركات متعددة الجنسيات في أي دولة نامية، فإن تأثير هذه الأخيرة في تنمية مختلف القطاعات خاصة الاقتصادية منها يعود بشكل إيجابي على هذه البلدان إذا ما نجحت في كيفية توجيه واستغلال هذه الاستثمارات أمثل استغلال، وبذلك يكون لا تأثير إيجابي على قطاعاتها الاقتصادية مثلما نجحت في ذلك بعض البلدان النامية كالبلدان الآسيوية مثلا وعلى رأسها الصين.

## المطلب الثاني : التأثير الإيجابي للشركات متعددة الجنسيات على الأداء التصديري للدولة المضيفة.

لا يعتمد الأداء الإقتصادي في أي دولة فقط على القدرة على إنتاج السلع والخدمات ولكنه يعتمد أيضا على الإستفادة من هذه القدرة بأفضل الطرق الممكنة، لذلك لا تهتم الدول فقط بالحصول على الموارد لدعم قدرتها على الإنتاج ولكنها أيضا تهتم بالقدرة على الوصول إلى أسواق كبيرة لإستيعاب هذه السلع والخدمات وبالتالي إستثمار هذه الموارد بكفاءة وفاعلية وبالتالي تظهر بوضوح أهمية التفاعل مع حركة التجارة الدولية التي تسمح للدول بالوصول إلى الأسواق خارج حدود الدولة وتعظيم الفوائد من خلال تخصيص الموارد بأفضل الطرق الممكنة.

فالدول التي أدركت النجاح في التنمية الإقتصادية في الأربعين سنة الماضية إستخدمت نموذج التنمية الإقتصادية التي يقودها التصدير، وقد فعلت هذا اليابان في العقد السابع والثامن والتاسع من القرن العشرين. وفعلت هذا تايوان وسنغافورة وكوريا الجنوبية وهونغ كونغ في العقدين التاسع والأخير من القرن العشرين. وفعلت هذا ايضا دول جنوب شرقي أسيا في العقد الأخير من القرن العشرين. كما أن الصين تفعل هذا في الوقت الراهن. [1]

ويمكن القول أن نجاح أي شركة في إختراق الأسواق الدولية عن طريق تصدير منتجاتها لا يعتمد فقط على قدرتها التنافسية في مجال التصنيع ولكنها تحتاج أيضا إلى قدرات تسويقية عالية وهو ما تتمتع به الشركات متعددة الجنسيات حيث تستطيع إختيار أنسب قنوات التوزيع وتحسين كفاءة خدمة ما بعد البيع.

وهناك تأثيرات مباشرة وغير مباشرة للشركات متعددة الجنسيات على الأداء التصديري للبلد المضيف: [2]

أ. **التأثيرات المباشرة:** يجب أن نميز بين أربعة أنماط لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات طبقا لطبيعة العملية الإنتاجية حتى نستطيع دراسة التأثيرات المباشرة على الأداء التصديري للبلد المضيف وخاصة البلاد النامية:

- غالبا ما تكون عضوا بارزا في الغرف التجارية والإتحادات الصناعية. التنقيب عن المواد الخام المحلية وتصنيعها (البترول).
- تحويل صناعات الإحلال محل الواردات نحو التوجه التصديري.
- الصناعات كثيفة العمل التي تنتج من أجل التصدير (المنسوجات).
- الصناعات كثيفة العمل المتخصصة في تصنيع المكونات التي تدخل في تصنيع المنتجات النهائية.

---

[1] - لستر ثورو، مرجع سبق ذكره،ص305.

[2] - سرمد كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 44. أنظر كذلك: سيد طه بدوي، مرجع سبق ذكره، ص73.

ويمكن القول أن دور الشركات متعددة الجنسيات بالنسبة للنمطين الأول والنمط الثاني هو دور هام نظرا لما تملكه هذه الشركات من قدرات مالية وتكنولوجية وتسويقية عالية مقارنة بالشركات المحلية وبالتالي يصبح الإعتماد عليها أكثر من الشركات المحلية.

وبالنسبة إلى النمط الثالث فإن دور الشركات متعددة الجنسيات سيكون ضعيفا لأن الدول النامية نجحت بالفعل في تصدير هذه السلع.

وبالنسبة للنمط الرابع فإن الصادرات قد تعتبر هنا نوعا من التجارة الداخلية بين الشركة الأم وفروعها.

كما يوجد تبادل للمنفعة بين البلد المضيف والشركات متعددة الجنسيات.فبالنسبة للبلد المضيف فإنه سيستفيد من عوائد النقد الأجنبي نتيجة التصدير، بينما تستفيد الشركات متعددة الجنسيات من الإستثمار في الخارج إستفادة كبيرة تتمثل في إنخفاض تكاليف الإنتاج ، وتغيير معدل المخاطرة، والتغلب على تأثير القرارات الحكومية في الدولة الأم المؤثرة على سياسات الشركة وخاصة المتعلقة بالضرائب والجمارك وأيضا بالبيئة والصحة العامة...إلخ.

فحسب تقرير الإستثمار العالمي 2007، فإن الصناعات الإستخراجية لمعظم الدول هي مرتبطة بالصادرات، والشركات متعددة الجنسيات تساهم في تحسين هذه الصادرات المنجمية وذلك بتسهيل زيادة الإنتاج ووصوله إلى الأسواق العالمية.

فبالنسبة لبعض الدول النامية، إيراداتها الإجمالية جزء كبير منها مرتبط بالصناعات المنجمية ولها تأثير واضح على صادراتها الكلية. ففي الشيلي مثلا نصيب معدن النحاس في الصادرات الكلية للسلع تجاوز 38% في المتوسط للسنوات ما بين 1991-2003، إلى 61% في عام 2006.

كما أن الإحصائيات بالنسبة للدول التي تهيمن الشركات متعددة الجنسيات فيها على إنتاج المناجم قد إرتفعت نسبة مساهمتها في الصادرات: [1]

- في غانا بعد دخول الإستثمار الأجنبي المباشر على مستوى واسع، فإن صادرات الذهب التي تمركزت فيها الشركات متعددة الجنسيات تضاعفت بثلاثة مرات ما بين 1990 و2004، حيث مثلت نصيبها في مجموع الصادرات بـ37% في 2005 حسب تقرير منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (cnuced).
- في زمبيا إنتاج وتصدير معدن النحاس إرتفع بشكل مذهل منذ سنوات التسعينات وهذه نتيجة مباشرة لجلب الإستثمارات الأجنبية المباشرة التي عملت بهذا القطاع.وفي 2006 صادرات معدن النحاس والكوبالت التي تعمل فيها الشركات متعددة الجنسيات قد إرتفع إلى 3.2 مليار دولار، حيث تمثل حوالي 4/5 من الصادرات الإجمالية للبلد.

---

[1]- تقرير الإستثمار العالمي 2007، " الشركات عبر الوطنية والصناعات الإستخراجية والتنمية " نيويورك، ص60.

▪ في جمهورية تانزانيا منذ أن تم فتح إستغلال المناجم للذهب للإستثمارات الأجنبية في سنوات التسعينات وكان للشركات متعددة الجنسيات الدور المهيمن. هذا النشاط أصبح قطاع مهم للصادرات حيث كانت المداخيل من الذهب في الصادرات منعدمة قبل 1990، ثم إرتفعت إلى 640 مليون دولار في 2005، والصادرات الإجمالية للمناجم المستغلة من طرف الشركات متعددة الجنسيات قد وصلت إلى 693 مليون دولار في 2005، حيث مثلت 43% من الصادرات الإجمالية للبلد.[1]

▪ وفي البيرو كان للإستثمار الأجنبي المباشر دور كبير في تحسين النتائج للصادرات ما بين 1990 و2006،حيث أن صادرات المناجم الحديدية وضعت خطوة إلى الأمام، حيث إنتقلت من حوالي 1.5 مليار دولار إلى 15 مليار دولار، وإرتفعت حصتها من الصادرات الإجمالية من 42% إلى 62% حسب تقديرات منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (cnuced) سنة 2007.

▪ وفي صناعة البترول والغاز، الشركات متعددة الجنسيات ساهمت في بعض البلدان مثل أنغولا الأرجنتين، أذربيجان، إكواتور، إندونسيا، كازاخستان والبيرو بالرفع من إنتاجها وصادراتها على المدى الطويل.

ب.**التأثيرات غير المباشرة:** وتتمثل أهم التأثيرات غير المباشرة في الآتي:

- ضغط الشركات متعددة الجنسيات على حكومة الدولة الأم بهدف نفاذ السلعة إلى سوق الدولة الأم من خلال تحرير التجارة في السلع التي تنتجها.
- إستفادة العمالة في الشركات المحلية في البلد المضيف من البرامج التدريبية والتسويقية للشركات متعددة الجنسيات.
- إمكانية الإستفادة من المعلومات المتوفرة لدى الشركات متعددة الجنسيات عن الأسواق الأخرى الدولية، خاصة أن الشركات متعددة الجنسيات غالبا ما تكون عضوا بارزا في الغرفة التجارية والإتحادات الصناعية.

ويمكن ذكر بعض تجارب الدول الحديثة التصنيع في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر من أجل التصدير .

**أولا: التجربة التركية:** بدأت تركيا جهود الإصلاح الاقتصادي منذ عام 1980 بعد أن هزتها أزمة إقتصادية حادة وإضطراب سياسي . وكان الهدف الأساسي من سياسة الإصلاح الإقتصادي والتثبيت الهيكلي هو تهيئة الإقتصاد التركي وإنتعاشه وتوجيهه إلى إقتصاد تصديري من خلال جذب الإستثمارات الأجنبية.

وقد كانت إجراءات تحرير التجارة الخارجية والعمل على حرية تحويل العملات الأجنبية وتخفيض القيود المفروضة على البنوك التجارية وتخفيض حجم التضخم من العوامل الهامة في تحقيق قدر ملموس

[1]- تقرير الإستثمار العالمي 2007، مرجع سبق ذكره، ص61.

من النجاح لبرنامج التكيف الهيكلي الذي إعتمدته تركيا عام 1980 رغم التدهور الحاد في شروط التبادل وضعف الطلب الخارجي[1].

ولقد قامت الحكومة التركية بإعطاء تنمية الصادرات إهتماما كبيرا وفي سبيل تحقيق هذا الغرض قامت الحكومة بالتركيز على تنظيم حوافز الصادرات وتعظيم أهميتها وأعطت مؤشرات قوية على تبنيها لهذه الإستراتيجية حيث قامت بتخفيض التعرفة الجمركية ، وتشجيع الإستثمار الأجنبي ومهدت لقابلية الليرة للصرف، كما عدلت النظام الضريبي والتشريعات لديها، وحررت أسعار الفائدة[2].

وأهتمت الحكومة بتشجيع الإستثمار الموجه للتصدير وجذب المنتجين المصدرين الأجانب حيث يمدونها بالطرق الفنية والمعرفة التسويقية للنفاذ إلى الأسواق الأجنبية بالصادرات غير التقليدية . وبالرغم من نمو الصادرات بنسبة أكبر من نمو الواردات إلا أن الميزان التجاري التركي مازال يعاني من عجز، بلغ هذا العجز في عام 1992 حوالي 8190 مليون دولار ولكنه إنخفض إلى 4216 مليون دولار عام 1994[3].

هذا وبعد ان كانت الصادرات من المواد الأولية والزراعية تمثل النسبة العالية في عام 1977 فإنه وكما يتضح من الجدول الموالي أنه قد حدث تغير في هيكل الصادرات حيث إنخفضت نسبة مساهمة الزراعة في إجمالي الصادرات ، بينما زادت مساهمة الصناعة من حوالي 33% عام 1977 إلى حوالي 88% عام 1995.

**جدول رقم (30): هيكل الصادرات التركية في سنوات مختارة (%).**

| البيان | 1977 | 1982 | 1987 | 1992 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|
| الزراعة | 59.4 | 37.3 | 18.2 | 14.9 | 10.0 |
| التعدين | 7.2 | 3.0 | 2.7 | 1.8 | 2.0 |
| الصناعة | 33.4 | 59.7 | 79.1 | 83.3 | 88.0 |
| الإجمالي | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

**المصدر**: عصام عمر مندور مرجع سبق ذكره، ص 257.

وفي مجال الإستثمار الأجنبي المباشر فإن الحكومة التركية ترحب بالإستثمار الأجنبي وتمنحه نفس الحوافز التي تمنح للمستثمرين المحليين ، وتشجع الإستثمار بصفة خاصة في المناطق الأقل نموا وفي الأنشطة ذات التوجه التصديري وفتحت مجالات مثل البنوك والزراعة والتعدين أمام الإستثمارات الأجنبية المباشرة. وشرعت قوانين حماية حقوق النسخ وبراءات الإختراع والعلامات التجارية لتشجيع الإستثمار الأجنبي المباشر.

---

1- منى قاسم، "الإصلاح الإقتصادي في مصر، دور البنوك في الخصخصة وأهم التجارب الدولية"، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1998، القاهرة، ص 188.

2- سامي عفيفي ،"الإقتصاد المصري بين الواقع والطموح"، القاهرة، الدار المصرية اللبنانية،1988، ص 420

3- عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص 256.

وقد حدثت دفعة في الإستثمار عندما تبين للمستثمرين أن سياسات الإصلاح الإقتصادي لا رجعة فيها، زاد الإستثمار الأجنبي المباشر زيادة كبيرة في أواخر الثمانينات حيث زاد من 106 مليون دولار في عام 1978 إلى 700 مليون دولار عام 1990 وإستمر حول هذا المعدل في السنوات التالية[1].

ومما تقدم نجد أن تركيا قد إستطاعت وبمساعدة إستراتيجية التصنيع للتصدير أن تطور قطاعها الصناعي وتجعله قادرا على المنافسة في الأسواق العالمية. وأن تقدم منتجات صناعية جديدة مثل المنسوجات والملابس . هذا بالإضافة إلى دور هذه الإستراتيجية في التأثير على معدلات النمو العامة والقطاعية في تركيا. وهكذا يمكن القول أن إستراتيجية التصنيع للتصدير لها أثر إيجابي على الإقتصاد التركي أقوى من أثر إستراتيجية إحلال الواردات.

**ثانيا: التجربة الماليزية:** إنصب الإهتمام في الإستراتيجية التي إتبعتها سلطات ماليزيا على نشاط القطاع الخاص بإعتباره المحرك الرئيسي للنمو، وهو ما إعتبره أفضل سبيل لإقامة مشروعات جديدة وخلق فرص للعمل ، وتغذية الإقتصاد بتكنولوجيا ومهارات جديدة ، وكما واصل القطاع العام تعزيز سياساته وعملياته المالية، وتم توجيهه نحو تهيئة المناخ السائد للتوسع الإقتصادي السليم، وكان نتيجة هذه الجهود التي بذلت كجزء من الخطة الخماسية للفترة 1986 – 1990 أن حققت ماليزيا بحلول النصف الأخير من العقد تحولا مرموقا، فاستعادت النمو في الناتج المحلي الإجمالي وتم إصلاح الخلل الخارجي كما تم التحكم في التضخم.

لعل إنتعاش أنشطة التصنيع في ماليزيا بعد عام 1986، يمكن تفسيره بالتدفقات الكبيرة للإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لتلك الدولة خاصة بعد إقرار "قانون تشجيع الإستثمارات" حيث أن هذا القانون يقدم العديد من الحوافز التنافسية المتنوعة، ولقد تم إختيار قطاع التصنيع في ماليزيا ليكون قاطرة النمو في الإقتصاد القومي ومن المتوقع أن يكون الدافع الرئيسي للنمو في قطاع التصنيع.

وخلال خطة ماليزيا الخماسة في الفترة 1986 - 1990 نمى الإستثمار الأجنبي المباشر في قطاع التصنيع بمعدل 79% سنويا .و يمثل الإستثمار الأجنبي المباشر 59% من إجمالي الإستثمارات في قطاع التصنيع خلال الفترة المذكورة[2].

ويعتبر الإستثمار الأجنبي المباشر هو المحرك الأساسي للنجاح المذهل للنشاط التصديري الذي تحقق حديثا في ماليزيا حيث حققت نجاحا كبيرا في مجال تنمية الصادرات بشكل غير مسبوق. فقد أفادت الإستثمارات الأجنبية الموقف التصديري في ماليزيا بطرق متعددة. فقد قام المستثمرين الأجانب بالتوسع في خطوط إنتاجهم لمراحل أمامية وخلفية، ففي السبعينات أصبحت ماليزيا بفضل الإستثمار الأجنبي ثالث أكبر منتج للموصلات في العالم، مما دفع شركات أخرى لتبدأ في إنتاج الرقائق التي

---

1- منى قاسم، مرجع سبق ذكره، ص196.

2- منى قاسم، نفس المرجع، ص 180.

تستخدم في إنتاج الموصلات، بما يمثل علاقة خلفية وتلى ذلك دخول الشركات سوق أسطوانات الكمبيوتر ثم عملت على إعداد برامج الكمبيوتر وكلاهما يمثل علاقة أمامية.

كما ساعدت الإستثمارات الأجنبية ماليزيا في تنويع صادراتها بدلا من الإعتماد على الصادرات السلعية التقليدية، مثل المطاط، القصدير، الزيت والغاز، زيت النخيل والأخشاب التي تواجه أسعارا غير مضمونة، وأصبحت المكونات الإلكترونية أهم صادرات ماليزيا في الوقت الحاضر ، ويحصل المستثمر الأجنبي في الصناعات المستهدفة على إعفاء ضريبي على 70% من الأرباح لمدة 5 سنوات ، تزيد هذه النسبة إلى 85% بالنسبة للمنشآت المتواجدة في مناطق مستهدفة ، وتتولى الحكومة إختيار هذه المنشآت المستهدفة ، التي تعرف بالمنشآت ( ذات الوضع الرائد ) وحاليا يتمتع 287 منتجا في 23 فئة بالوضع الرائد من قبل الحكومة.[1]

حققت ماليزيا زيادة في صادراتها بمقدار 17% في المتوسط في الفترة من عام 1987 إلى عام 1993 لتصل إلى 47 مليار دولار. ويعكس تنوع الصادرات الماليزية إستمرار حركة التصنيع، حيث شكلت الصادرات الصناعية 71% من إجمالي صادراتها في عام 1993 وأهم صادراتها السلعية : البترول الخام والأخشاب، زيت النخيل، المطاط، الغاز الطبيعي المسيل. وتمثل الآلات والأجهزة الكهربائية والإلكترونية 60% من صادراتها الصناعية.و تليها في الأهمية صادرات الملابس والمنتوجات الكيماوية والبترول، الحديد والصلب والمعادن[2].

كما نجحت ماليزيا في تنويع أسواقها التصديرية ، حيث تستوعب دول جنوب شرق آسيا 29% من صادرات ماليزيا، واليابان 17% ودول المجموعة الأوروبية 16% والولايات المتحدة 15% من إجمالي صادرات ماليزيا. وأهم أسواق ماليزيا التصديرية: [3]

- سنغافورة ( 10 مليار دولار).
- الولايات المتحدة ( 09 مليار دولار).
- اليابان ( 06 مليار دولار).
- المملكة المتحدة وألمانيا وهونج كونج وكوريا وتايلاند ( 02 بليون دولار لكل منها).

وقد أدى الإستثمار الأجنبي المباشر إلى إعطاء دفعة قوية للأداء الصناعي في ماليزيا، كما أن هذا الإستثمار لم يؤد فقط إلى الإستخدام الأكثر كفاءة للموارد النادرة أثناء عملية تطوير الهياكل الأساسية ولكن لديه أيضا أثار إيجابية عند إستخدام الموارد المحلية والقوى العاملة والصناعات المحلية وكذا على البيئة الطبيعية في ماليزيا.

**ثالثا: التجربة البرازيلية:**تعد تجربة الإصلاح الإقتصادي في البرازيل حديثة حيث بدأت حكومة البرازيل في تطبيق برنامج جديد للإستقرار الإقتصادي والإصلاح الهيكلي في منتصف عام 1994

---

[1] - عصام مندور، مرجع سبق ذكره، ص 268.

[2] - عصام مندور،نفس المرجع، ص 268.

[3] - عصام مندور، نفس المرجع، ص 268.

والذي بدأت أثاره الإيجابية في الظهور خاصة في إنخفاض معدل التضخم أو دفع معدل النمو، و إتخذت البرازيل عدة إجراءات هامة لتنشيط وحفز الصادرات لديها، من أهمها:[1]

1. إصلاح السياسات الضريبية لحفز الإنتاج والتصدير في البرازيل.
2. تحرير التجارة الخارجية في البرازيل لتنمية الصادرات.
3. جذب الإستثمار الأجنبي.
4. تدعيم المناطق الحرة وإعطاء المصدرين مزايا وحوافز بها.
5. تأسيس مناطق صناعية تصديرية.

واتبعت البرازيل سياسة ناجحة لتنمية الصادرات وتنشيطها ، وقد تحولت البرازيل من التركيز الزائد على سياسات الإحلال محل الواردات إلى سياسات التوجه التصديري، وحاليا تمنح الحكومة العديد من حوافز التصدير، كما تشجع الإستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات كثيفة العمل، وفي الزراعة وفي قطاعات ذات التكنولوجيا العالية وكذلك في الصناعات المنافسة للواردات، وأصبح لدى البرازيل برامج متعددة لدفع التنمية الإقتصادية بها، وتركز هذه البرامج على عدد من الصناعات الأساسية وعلى أنشطة ذات توجه تصديري، وفي مجال دعم الصادرات أسست الحكومة البرازيلية وكالات تختص فقط بالتصدير.

وتعد أهم حوافز التصدير التي تمنحها حكومة البرازيل أو المحليات والولايات للشركات متعددة الجنسيات التي تقوم بأنشطة تصديرية مايلي:[2]

- إعفاء عوائد الودائع الخاصة بالصادرات من ضريبة العمليات المالية.
- إعفاء التحويلات الخارجية من الإستقطاع الضريبي من المنبع.
- إعفاء الواردات بغرض التصنيع التصديري بحد أقصى سنتين، من ضريبة الإنتاج وضريبة المبيعات.
- إعفاء صادرات السلع الصناعية من ضريبة الإنتاج وضرائب مختلفة أخرى.
- تخفيض ضرائب الإنتاج إذا إستخدمت الشركة مواد داخلة في صناعة منتجات تصديرية.
- كما تمنح البرازيل تمويلا تصديريا منخفض التكلفة وتقدم الأرض المخصصة للتنمية الصناعية بأسعار مدعمة.

إنه رغم قوة وفاعلية القطاع الزراعي البرازيلي، فإن الصادرات البرازيلية تتجه نحو التنويع بشكل متزايد، بما في ذلك تصدير منتجات القيمة المضافة، ولعل أفضل مثال على ذلك شركة "إمبرير" البرازيلية وهي ثالث أكبر شركة إنتاج طائرات في العالم.

[1] - منى قاسم، مرجع سبق ذكره، ص 232. أنظر كذلك: مركز الجزيرة للدراسات، "البرازيل القوة الصاعدة في أمريكا اللاتينية"، الدار العربية للعلوم.ناشرون،.بيروت، لبنان، 2010، ص 78.

[2] - عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص 277.أنظر كذلك: جوزيف أي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره،ص55.

إن البرازيل تنوع من محطات التصدير وتوجهها إلى عدد كبير من دول العالم. وبشكل تقريبي تتجه هذه الصادرات بنسبة 15 % إلى الولايات المتحدة، و13% إلى الصين، و12% إلى الأرجنتين و5% لهولندا و5% لألمانيا. وفي الوقت الذي إرتفعت فيه نسبة التصدير إلى الصين بقيت نسب التصدير إلى دول أمريكا الجنوبية وأوربا والولايات المتحدة بنفس أهميتها، حيث تبقى أسواقا تستقبل منتجات ذات قيمة مضافة[1].

هذا وتحاول البرازيل حاليا دفع معدلات النمو لديها ، بإعطاء جهد أكبر لحفز قطاع الصادرات خاصة وإن قطاع الصادرات في حالة تذبذب وليس مستقرا ومن المتوقع إستمرار التقدم خاصة في إطار البرامج الإصلاحية.

إن تحول بعض البلدان من سوق مستوردة إلى سوق مصدرة جعلنا نشعر جميعا ويعلم من يسافرون بصفة متكررة من واقع خبراتهم بأن قلب الإقتصاد العالمي النابض قد أخذ يتحول سريعا من المدن العالمية مثل لندن وباريس ونيويورك إلى مدن أخرى لا تقل عالمية وشهرة عنها مثل شنغهاي ومومباي وسيول وميكسيكو سيتي. فاليوم وفي الوقت الذي تستمر فيه البلدان الصناعية في إنتاج 80% من إجمالي الناتج المحلي على مستوى العالم فإنها لا تمثل سوى 15% وهي نسبة ضئيلة أخذة في الاضمحلال، من عدد سكان العالم.[2]

لقد أتاحت إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات وتغيير النظم الإنتاجية الدولية إمكانات جديدة للبلدان النامية للإنخراط في نظم الإنتاج الدولية والإستخدام لأنشطة كثيفة الإستخدام للتكنولوجيا وموجهة نحو التصدير، وهي أنشطة ما كان بوسعها إستخدامها دون هذا التغيير.

كما أن إزالة العقبات أمام التعاملات الدولية فتح المجال أمام الشركات متعددة الجنسيات بتوزيع مختلف أجزاء عملياتها الإنتاجية بما في ذلك مختلف الوظائف في مجال الخدمات على مواقع في جميع أنحاء العالم كالإستفادة من الفوارق في التكاليف والموارد وعمليات النقل والإمداد والأسواق. وتحاول هذه الشركات تسخير ما تتمتع به من مزايا تنافسية من خلال التوزيع الجغرافي الأمثل لأنشطتها.

والشركات متعددة الجنسيات تستأثر عن طريق روابط المساهمة و عدم المساهمة برأس المال بحصة كبيرة من الصادرات في عدد من البلدان النامية وتلعب دورا في كافة القطاعات كالمعادن، النفط، القطاع الأولي، الصادرات القائمة على أساس الموارد، بالإضافة إلى أنشطتها في الصناعات التحويلية على مستوى الإنتاج والتسويق الموجهين للتصدير. [3]

ويلاحظ أن الكثير من البلدان التي حققت تقدما في الأسواق التصديرية كانت معتمدة إعتمادا كبيرا على الإستثمار الأجنبي المباشر.*

---

[1]- مركز الجزيرة للدراسات، قسم البحوث والدراسات، " البرازيل القوة الصاعدة في أمريكا اللاتينية "، مرجع سبق ذكره، ص182.

[2]- أنتوني فان أجتميل، " قرن الأسواق الناشئة، كيف تستولي سلالة جديدة من الشركات العالمية على العالم "، مكتبة جرير، العربية السعودية، 2008، ص38.

[3]- تقرير الإستثمار العالمي2002، مرجع سبق ذكره، ص33.

* من تلك الدول الصين، كوستاريكا، هنغاريا، المكسيك، كوريا، إيرلندا.

وهناك بعض الميزات التي تتمتع بها تلك البلدان تلعب دورا في إستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر، فمثلا تتميز الصين بحجم إقتصادها، أما كوستاريكا وإيرلندا فتتميزان بإتباع سياسات وطنية قائمة على نهج إستباقي لإجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر في مجال التكنولوجيا الرفيعة المستوى والإرتباط بشبكات الموردين الدولية، أما في هنغاريا والمكسيك وإيرلندا فكانت تتميز بإمكانية وصولها إلى أسواق رئيسية وبشروط تفضيلية. *

وعملية إجتذاب أنشطة الشركات متعددة الجنسيات الموجهة للتصدير عملية تنافسية إلى حد كبير. والدول المتقدمة قد تجد صعوبة في إدامة قدراتها التنافسية عندما ترتفع الأجور فيها وتتغير الأوضاع في الأسواق.** ومن هذا المنطلق يجب أن تكون عملية إجتذاب أنشطة الشركات الموجهة نحو التصدير تندرج على نحو راسخ في إستراتيجية إنمائية وطنية واسعة النطاق، ولا بد من توافر السياسات المتناسقة التي تأخذ بعين الإعتبار أن لتلك الإستثمارات فوائد وأهمية إلا أنها تنطوي على تحديات وينبغي النظر إليها بإعتبارها وسيلة لتحقيق غاية معينة وهي التنمية. ***

إن بزوغ نجم شركات عالمية متعددة الجنسيات من الأسواق الناشئة وفي بعض الحالات فإن شركة قوية من أحد الأسواق الناشئة مثل "سامسونج" أو " هاي تيك" في مجال الإلكترونيات الإستهلاكية أو شركة " موديلو" في مجال المشروبات أو شركة "أمبرير" في مجال الملاحة الجوية، يرتفع شأنها إلى الدرجة التي تضعها في مصاف الشركات التقليدية متعددة الجنسيات. إن شركة "إنديا إنفوسيز" الهندية (في مجال تكنولوجيا المعلومات) أو شركة "تيناريس" الأرجنتينية ( في مجال أنابيب النفط) بلغت مرتبة المنافسة العالمية. أما شركة "كمبانيافال دوريودوس" البرازيلية ( في مجال التعدين) وشركة سيمكس المكسيكية ( في مجال مواد البناء) فقد تعلمت كيف تصبح في منتهى البراعة من اللاعبين العالميين دون أن تفقد ميزتها الفريدة المتمثلة في إحتلالها لموقع وسط الأسواق منخفضة التكلفة.[1]

ويوضح الجدول رقم (31) هذا التطور والإرتقاء من المنافسة على المستوى الداخلي إلى المنافسة على المستوى العالمي.

من الواضح أن شركات الأسواق الناشئة البارزة لم تعد صغيرة الحجم في الوقت الذي تقترب فيه أرباحها، بل وفي بعض الأحيان تفوق ما تحققه الأسماء الشهيرة في الأسواق المتقدمة. وفضلا عن ذلك فإن إيراداتها وأرباحها تزيد بمعدل أعلى من ذلك الذي تنمو به إيرادات وأرباح نظيرتها من شركات الدول المتقدمة.

* - فمثلا ميزة المكسيك هي إمكانية التصدير إلى الولايات المتحدة الأمريكية وفقا لاتفاقية التجارة الحرة بين البلدين مما يجعل المجال كبيرا أمام الدول التي تفرض عليها USA شروطا في تجارتها مثل أن تدخل إلى السوق الأمريكية عن طريق المكسيك.هذا ما تفعله اليابان، وكما كان يحدث في هنغاريا وإيرلندا اللتين كانت تتميزان بحصولهما على شروط تفضيلية في الأسواق الأوروبية مما جعلها محط أنظار الكثير من الشركات متعددة الجنسيات.

** هذا ينطبق أيضا على الدول النامية، فالهند التي إستطاعت من خلال مجموعة من المميزات ومنها الأجور المنخفضة أن تكون مصدر جذب من الطراز الأول للشركات متعددة الجنسيات ولكن بعد نتيجة إرتفاع الأجور فيها جعلتها تتراجع لتصبح روسيا محط الأنظار صاحبة الأجور المنخفضة أكثر من الهند.

*** إن تحسين القدرة التنافسية التصديرية ليست غاية بحد ذاتها بل وسيلة لغاية أسمى، هي تعزيز التنمية.

[1]- أنتوني فان أجتميل، مرجع سبق ذكره، ص 38.

**الجدول رقم (31): تطور وإرتقاء الشركات متعددة الجنسيات من المنافسة على المستوى الداخلي إلى المنافسة على المستوى العالمي.**

(الأرباح بالمليون دولار).

| المجال | الشركات | الأسواق المتقدمة | | الشركات | الأسواق الناشئة | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1996 | 2005 | | 1996 | 2005 |
| التكنولوجيا | إنتل | 5.157 | 8664 | سامسونج إلكترونيكس | 137 | 7.467 |
| | نوكيا | 711 | 4.493 | تي إس إم سي | 707 | 2.909 |
| | ديل | 272 | 3.043 | هون هاي | 67 | 1.267 |
| | سوني | 305 | 1.091 | | | |
| | تكساس أنترومنتس | 63 | 2.324 | | | |
| | ميكرون | 594 | 188 | | | |
| البرامج | ميكروسوفت | 20195 | 12.254 | تاتاكونسالتينج سيرفيسيز | غير متاح | 518 |
| | كمبيوترسانيس | 109 | 846 | إنفو سيز | 10 | 511 |
| | إكستنشر | غير متاح | 940 | ويبرو | 17 | 401 |
| السيارات | تويوتا | 1.893 | 10.930 | هيونداي | 66 | 2.429 |
| | جي إم | 4.963 | 10.567 | تاتاموتور | 199 | 297 |
| | فولكس فاجن | 438 | 1.320 | | | |
| الإتصالات | إيه تي تي | 5908 | 4786 | تشيناموبايل | 543 | 6546 |
| | فيرزون | 3.402 | 7397 | أمريكا موفيل | غير متاح | 2969 |
| | نيبون تل | 2.256 | 6.630 | إس كيه تيليكوم | 248 | 1.729 |
| النفط والغاز | شل | 5.836 | 25.311 | بتروتشينا | 3.783 | 16.225 |
| | بي بي | غير متاح | 22.341 | جازبروم | 1.726 | 11.432 |
| | | | | بتروبراس | 665 | 9.753 |
| | | | | لوكويل | 753 | 4.248 |
| الصلب | أرسيلور | غير متاح | 4779 | يونسكو | 738 | 3.922 |
| | نيبون ستيل | 259 | 3.037 | شنفهاي باوستيل | غير متاح | 1.573 |
| | يو إسي ستيل | 273 | 910 | جيرداو | 62 | 1.142 |
| | نيوكور | 248 | 1.310 | | | |
| التعدين | بي إتش بي بيليتون | غير متاح | 6398 | سي في أر دي | 324 | 4.481 |
| | ألكو | 515 | 1.233 | أنجلو أمريكان | غير متاح | 3521 |
| الإسمنت | لافارج | 141 | 1.362 | سيمكس | 1.014 | 2.059 |
| المشروبات | أنهويسربوش | 1.190 | 1.839 | إس إيه بي ميللر | 340 | 1.440 |
| | هينكين | 389 | 946 | موديلو | 210 | 669 |
| | إنبف | غير متاح | 1.123 | أمبيف | غير متاح | 636 |

**المصدر**: أنتوني فان أجتميل، مرجع سبق ذكره، ص 58.

## المطلب الثالث: التأثير الإيجابي على التشغيل:

لقد تقدمت الإشارة إلى أن الدول النامية تسعى لاجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر ليحط رحاله في أراضيها أملا في تحقيق عوائد كثيرة منها القضاء على مشكلة البطالة أو الحد منها. فقامت بفتح الباب أمام هذه الاستثمارات من خلال ما انتهجته من قوانين وسياسات مشجعة للمستثمرين والاستثمار على أمل خلق فرص جديدة ومتزايدة للعمل، بالإضافة إلى ما يرتبط بهذه الفرص من مكاسب.

وجدير بالذكر انه قد وضعت عدة اعتبارات وافتراضات تتناول كيفية تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على العمالة منها[1]:

1. إن وجود الإستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى خلق علاقات تكاملية بين أوجه النشاط الإقتصادي في الدولة المضيفة، من خلال تشجيع المواطنين على إنشاء مشاريع لتقديم الخدمات المساعدة واللازمة للشركات متعددة الجنسيات مما يؤدي إلى زيادة عدد المشاريع الوطنية الجديدة وتنشيط صناعة المقاولات وغيرها والتي ينشأ عنها خلق فرص جديدة للعمل.
2. إن دفع المستثمر الأجنبي للضرائب المستحقة على الأرباح التي يجنيها يؤدي إلى زيادة عوائد الدولة ومع بقاء العوامل الأخرى ثابتة فإن هذه الزيادة في العوائد سوف تمكن الدولة من التوسع في إنشاء مشاريع إستثمارية ، صناعية وخدمية جديدة وبالتالي خلق فرص جديدة للعمل.
3. إن توسع الإستثمار الأجنبي المباشر في نشاطاته مع الإنتشار الجغرافي لهذه الأنشطة سيؤدي مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة إلى خلق فرص عمل جديدة في المناطق التي تنشأ فيها تلك الإستثمارات.
4. كما يمكن أن تؤدي الشركات متعددة الجنسيات إلى تحسين ظروف العمال من حيث زيادة إنتاجيتهم وتحسين مستوى أجورهم.[2]
5. تساهم الشركات متعددة الجنسيات في علاج ظاهرة إستنزاف العقول البشرية ، حيث تجد العمالة ذات الكفاءة والخبرات المميزة الفرصة للعمل في المشروعات الأجنبية بدلا من الهجرة إلى الخارج.
6. تساهم الشركات متعددة الجنسيات في زيادة القيمة المضافة ومستويات التشغيل في الأنشطة الإقتصادية الأخرى المرتبطة بعلاقات تشابك أمامية وخلفية مع المشروع الأجنبي.

لكن هذا الأثر الذي ينتجه الإستثمار الأجنبي المباشر على العمالة يتفاوت بشكل ملحوظ من دولة إلى أخرى بحسب الأسلوب الذي ينتهجه الإستثمار الأجنبي المباشر للدخول في تلك الإقتصاديات. فيمكن ملاحظة زيادة حجم العمالة في مجال التوظيف بمجرد الدخول في ميادين جديدة ومواقع متنوعة، في حين تؤدي حيازة نشاط قائم - كشركة قائمة أو جزء منها - إلى خفض حجم العمالة كأثر مباشر له.

وحسب دراسه أعدها المكتب الدولي للعمل (BIT) سنة 1981، هناك ما يزيد عن 440 مليون عامل أجير في العالم ، وان نسبة العمال في هذه الشركات تجاوزت 15% في جميع المناطق التي يمكن أن تزاول فيها نشاطها، إلا أن الحقيقة التي تشير إليها هذه الدراسة تتمثل في إستقرار نسب عالية من هذه المناصب في الدول المتقدمة والتي غالبا ما تكون الدول الأصل للشركات. وحسب الـ (BIT) دائما يوجد أزيد من 42 مليون عامل من أصل 275 مليون عامل تم إحصائهم، يشتغلون في الدول المتقدمة في إطار نشاط هذه الشركات، بينما 4 مليون فقط تم تسجيلهم في الدول النامية، أي ما يساوي 5% من

[1] - أحمد دبيش ، مرجع سبق ذكره، ص298. أنظر كذلك: عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص104.
[2] سرمد كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص42.

إجمالي القوى العاملة على مستوى العالم. وأشار هذا التقرير أيضا إلى أن معدل نمو العمالة بالبلدان النامية بلغ 75% في الفترة 1970 حتى 1976 نتيجة وجود الشركات الإستثمارية الأجنبية.[1]

وأشار تقرير منظمة العمل الدولية السابق إلى أن عدد العمالة التي وفرتها الشركات الأجنبية التي تستثمر أموالها في البلدان النامية كان على النحو التالي: [2]

- تراوحت نسبة إسهام الشركات متعددة الجنسيات في خلق فرص العمل بقطاع الصناعة في كينيا بين 30 إلى 35% في عام 1976.
- وفي موريتانيا تراوحت النسبة بين 40 إلى 50% في القطاع الصناعي وذلك في منتصف السبعينات.
- وفي خلال الفترة من جانفي حتى جويلية عام 1978 بلغت نسبة مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في خلق مناصب عمل في مجال أجهزة التسجيل حوالي 80%، وفي مجال صناعة إطارات السيارات حوالي 73%، وفي صناعة البطاريات حوالي 73%، أما في مجال إنتاج بعض الصناعة الكيمياوية فقد بلغت النسبة حوالي 62% .
- وفي زائير قامت الشركات متعددة الجنسيات بتوظيف حوالي 35% من إجمالي القوة العاملة بالقطاع الصناعي هناك.
- وفي الفلبين كانت نسبة مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في خلق فرص للعمل بقطاع الصناعة حوالي 55%.
- وفي تونس ساهمت الشركات الإستثمارية الأجنبية والتي بلغ عددها خلال الفترة من عام 1973 حتى 2000، 1991 شركة في توفير 174.535 فرصة عمل، ساهمت الشركات الأوروبية وحدها والتي بلغ عددها 1743، في توفير 156.819 فرصة عمل.

وحسب تقديرات تقرير الإستثمار العالمي لعام 2011 فإن العمالة المستخدمة في الشركات التابعة الأجنبية بالألاف عبر دول العالم، فقد قدرت عام 1990 بـ21.470 ألف لترتفع عام 2008 إلى 64.484 ألف ثم تواصل الإرتفاع عام 2009 إلى 66.688 ألف عامل. وفي عام 2010 سجل التقرير 68.218 ألف عامل. ونلاحظ أن الشركات التابعة الأجنبية عملت على تشغيل يد عاملة بشكل متزايد عبر السنوات ولو أن الزيادة لا تبدو مرتفعة وهذا يعود إلى أن هذه الشركات تعتمد على الصناعات ذات الكثافة في رأس المال وليست الصناعات ذات الكثافة في اليد العاملة.[3]

تشير الدراسات الحديثة إلى إرتفاع هذه الأرقام بشكل ملحوظ ، ورغم عدم دقة هذه الدراسات، إلا أن دلائل تزايد مساهمة هذه الشركات في تشغيل اليد العاملة، العاطلة كثيرة منها:

---

1- bit , annuaires des statistiques du travail , Geneve, 1981,P32.

أنظر كذلك: عبد السلام أبو قحف: " نظريات التدويل و جدوى الإستثمارات الأجنبية "، مرجع سبق ذكره، ص91.

2- نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص 423.

3- تقرير الإستثمار العالمي2011، مرجع سبق ذكره، ص9.

- تزايد الإستثمارات الأجنبية المباشرة ومعها تزايد الفروع الأجنبية للشركات متعددة الجنسيات.
- ظهور قطب إقتصادي منافس ويتمثل في النمور الآسيوية ومعها الشركات الصينية، ومعها ظهرت شركات عملاقة قادرة على تشغيل مئات الآلاف من العمال[1].
- وفضلا عن مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في خلق فرص جديدة للعمل، فإنها تساهم أيضا في تنمية وتدريب وإستغلال الموارد البشرية في البلدان النامية مما يؤدي إلى رفع مستوى إنتاجية العمالة وبالتالي رفع مستوى الأجور، وهذا ما أكدته إحدى الدراسات التي شملت 310 فرعا من فروع الشركات متعددة الجنسيات التي تعمل في أمريكا اللاتينية، حيث أظهرت أن 62% من عدد هذه الفروع تقوم بعقد برامج تدريب بصفة منتظمة.[2]
- إن الشركات متعددة الجنسيات المتواجدة بماليزيا تقوم بإنتاج المنتجات الكهربائية والإلكترونية والمنسوجات ( وهي ذات تأثير هائل على خلق فرص العمل حيث أنها صناعات غير كثيفة رأس المال) ففي عام 1986 فإن ما يزيد عن 40% من إجمالي العمالة في الصناعات التحويلية تولدت من شركات النسيج والإلكترونيات.[3]

وفي عام 1990 فإن شركات النسيج والإلكترونيات معا، تمثل تقريبا 48% من إجمالي العمالة في قطاع الصناعة في ماليزيا. ومن الصعوبة إلى حد بعيد إعداد تقديرات عن الآثار غير المباشرة على التوظيف وذلك بسبب ندرة البيانات، ولكن على أي حال فإن الآثار الناتجة من تزايد دخل العمال في قطاع التصنيع المزدهر من المتوقع أن تكون هامة.[4]

وحسب تقديرات تقرير الإستثمار العالمي لعام 2007 فإن الصناعات الإستخراجية لها مساهمة محدودة في التشغيل على مستوى الإقتصاد الكلي بسبب أن الشركات متعددة الجنسية تستخدم تكنولوجيا متطورة جدا وذات كثافة رأس المال. ويوضح التقرير بعض الاحصائيات عن بعض البلدان :[5]

- ففي بوتسوانا مثلا فإن الشركات متعددة الجنسيات التي تنشط في الصناعات المنجمية تشغل 9200 ألف شخص، أي حوالي 3% من مجموع السكان النشطين.
- وفي الشيلي فإن مساهمة إستغلال المناجم في التشغيل قد تقلصت من 2% إلى 0.84% ما بين 1986 و2005، والتشغيل في إنتاج النحاس إنتقل من 1.03% إلى 0.76% بالرغم من مساهمته في الناتج الداخلي الإجمالي (P.I.B) دق تزايدت من حوالي 8% في سنوات الثمانينات، حيث وصلت إلى 16% في عام 2005.

1- لستر ثورو، مرجع سبق ذكره، ص260.
2- عبد السلام أبو قحف،" نظريات التدويل و جدوى الإستثمارات الأجنبية"، مرجع سبق ذكره، ص 210.
3 -عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص 272.
4 -عصام عمر مندور، نفس المرجع، ص 272.
5 -تقرير الإستثمار العالمي 2007، مرجع سبق ذكره، ص58-60.

- وفي البيرو الصناعة المنجمية تشغل 101200 شخص في 2006، والتي تمثل 0.7% فقط من السكان النشطين.

- وفي العربية السعودية، فإن الصناعة البترولية تشغل أقل من 1.5% من السكان النشطين في 2006، رغم أنها تمثل 45% من الناتج الداخلي الإجمالي، و90% من الصادرات و75% من الإيرادات العمومية.
- بغانا وفي قطاع المناجم، حيث أن إستخراج الحديد الخام يشغل حوالي 6700 أجير محلي حسب تقديرات البنك العالمي سنة 2006. وفي قطاع البترول والغاز يشغل مشروع سخالين (sakhaline-2) حوالي 17 ألف شخص. وفي مرحلة لاحقة يجري العمل على خلق مناصب شغل تقدر بـ2400 منصب شغل دائم في قطاع المناجم. كما أدى هذا القطاع إلى خلق حوالي 30 ألف منصب شغل غير مباشرة وذلك سنة 2006 حسب تقديرات البنك العالمي.

- في مالي، ثلاث مناجم ذهب (morila, sodiola et yatéla) تشغل حوالي ألف أجير في كل منها.

- في الشيلي قدر التشغيل المباشر الذي أنشئ من طرف (mineraes condida) بحوالي 2800 شغل وذلك عام 2004.
- وفي الصين منذ سنوات الثمانينات فإن الشركات البترولية مثل:

(exxon mobil, conocophillips shell) ساعدت على تكوين مهندسين محليين متخصصين في المجال البترولي، وهي تعتبر مساهمة فعالة في مجال الصناعة في البلدان المضيفة.

وعلى الرغم من ضآلة حجم فرص العمل التي وفرتها الشركات متعددة الجنسيات في الدول المستقبلة وخاصة النامية منها بالمقارنة بالعدد الكلي للأيدي العاملة في تلك الدول ، أو بالمقارنة بحجم فرص العمل التي ساهمت هذه الشركات في توفيرها في الدول المتقدمة ، وبالمقارنة بالآمال التي كانت تعقدها هذه الدول على العمليات الإقتصادية وأنشطة الشركات الإستثمارية الأجنبية فيها، إلا أنه مع ذلك لا يمكن إهمال هذا الحجم أو التقليل من شأنه في المساهمة في الحد من مشاكل البطالة التي تعاني منها هذه الدول.

## المطلب الرابع: التأثير الإيجابي على النقل التكنولوجي والكفاءة الإدارية:

إن أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر تبدو من خلال آثاره على الدول المضيفة له وخاصة الدول النامية . فالإستثمار الأجنبي المباشر يوفر العديد من المزايا التي لا يمكن للمصادر المالية الدولية الأخرى توفيرها مثل الحصول على التكنولوجيا المتقدمة.

وهناك العديد من المبررات للإعتقاد بأن الشركات متعددة الجنسيات تمثل قاطرة هامة للنقل المباشر وغير المباشر للتكنولوجيا، وهذا يمكن تعريفه بمفهوم واسع ليشمل ليس فقط نقل المعرفة

العلمية، ولكن أيضا نقل المهارات التنظيمية والإدارية والتسويقية إذا ما أحسنت الدولة المضيفة إدارة النشاط الإقتصادي ككل بما فيه نشاط الشركات الأجنبية.[1]

ومن الممكن أن يكون هناك فوائد ثانوية ولكنها لا تقل أهمية وتتمثل في إنتقال التكنولوجيا المحلية هذا الإنتقال يمكن أن يتم عن قصد وذلك عندما ترخص الشركات الأجنبية للشركة المحلية بإستخدام التكنولوجيا الخاصة بها . وقد تحدث بطريق غير مباشر وغير مقصود من خلال التعاملات المشتركة لكل من الشركات الأجنبية والمحلية من خلال المشروعات المشتركة وغيرها، وهذا أمر ركز عليه تقرير الإستثمار في العالم لعام (2001).[2]

## أولا : مفهوم التكنولوجيا وطرق نقلها والاستفادة منها:

أ- **مفهوم التكنولوجيا:** تعد التكنولوجيا إحدى المقومات الرئيسية لنجاح عملية التنمية الإقتصادية والإجتماعية ، بإعتبارها تتمثل في تطبيق المعرفة الفنية والعلمية وإستخدامها على نحو رشيد ومنظم في العملية الإنتاجية. فهي تعد عاملا من عوامل التقدم الفني والمادي للدول المختلفة من حيث أنها تؤدي إلى الإرتقاء بقوى الإنسان وبالتالي إرتفاع إنتاجية العمل كما أنها ذات أهمية خاصة بالنسبة للدول النامية، لأنها تؤدي إلى تحررها من التبعية الإقتصادية للدول المتقدمة تكنولوجيا أو تقلل من تلك التبعية خاصة وأن التكنولوجيا أصبحت عاملا رئيسيا يقيد ويحدد من حرية الدول التي تحتاج إليها.[3]

والتكنولوجيا كلمة ذات أصل يوناني وتعني فن أوصناعة كما تعني الدراية العلمية. وقد إتسع إستخدام هذا المصطلح على إثر التطور العلمي والتوسع في دائرة المعارف، ومع ذلك فلا يزال الغموض يكتنف هذا المصطلح.

ويظهر ذلك من كثرة التعريفات التي طرحت لبيان مدلوله. ويمكن القول بأن التعريف الأكثر شيوعا للتكنولوجيا هو تعريفها بأنها " مجموعة المعارف، المستخدمة في إنتاج السلع والخدمات وفي خلق سلع جديدة "[4].

ب- **طرق نقل التكنولوجيا والاستفادة منها:**

وتعد الشركة المتعددة الجنسية أداة رئيسية لنقل التكنولوجيا عبر الحدود الدولية.و ذلك بسبب ما تملكه من قدرة ووسائل لإنتاج هذه التكنولوجيا وتحديثها وتكييفها لتلائم متطلبات التنمية في الدول المختلفة. وتقوم هذه الشركات بنقل التكنولوجيا عن طريق عمليات الإستثمار المباشر أو عبر طريق عقود نقل التكنولوجيا التي تبرمها مع المشروعات الوطنية في الدولة المضيفة.

---

1- رضا عبد السلام، " محددات الإستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة "، مرجع سبق ذكره، ص 37.

2- رضا عبد السلام، نفس المرجع ، ص 37. أنظر كذلك:آدم مهدي أحمد، " العولمة وعلاقتها بالهيمنة التكنولوجية "، الشركة العالمية للطباعة والنشر، 2001، ص 52

3- محسن شفيق، " نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية "، جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي ط1، 1984، ص 4،5.

4- حسام عيسى ، " نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية "، دار المستقبل، بيروت 1987، ص 61.

وتحتل الشركات متعددة الجنسيات المركز الأول في جلب منافع العولمة للدول النامية، لقد كانت الشركات متعددة الجنسيات هي الوكلاء في نقل التكنولوجيا من الدول الصناعية المتقدمة إلى الدول النامية، وبذلك تساعد في تضييق فجوة المعرقة بين الإثنين[1].

ولقد إحتلت عملية نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية أهمية كبرى على الصعيد الدولي بشكل خاص، فكانت محورا مباشرا لكثير من المؤتمرات والندوات الدولية.

ثم ما لبثت منظمة الأمم المتحدة أن وجهت عنايتها لتنظيم عملية نقل التكنولوجيا بإعتبارها أحد المحاور الرئيسية للنظام الإقتصادي الدولي الجديد التي تضمنها إعلان الأمم المتحدة لسنة 1974. ولعل أهم إنجاز في هذا الصدد هو مشروع التقنين الدولي للسلوك في نقل التكنولوجيا الذي بدأ العمل بإعداده عام 1973 من قبل منظمة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، من أجل وضع إطار قانوني دولي يواكب الزيادة الهائلة في حجم عمليات النقل الدولي للتكنولوجيا، ويواجه الممارسات التعسفية لمصدري التكنولوجيا على حساب مصالح الدول النامية، وعجز الأدوات القانونية التقليدية عن مواجهتها[2].و لا ينقص من شأن هذا الإنجاز أن كثيرا من نصوصه لا زالت محلا للخلاف بين الدول النامية والدول المتقدمة، الأمر الذي حال دون إقرار مشروع التقنين الدولي للسلوك في نقل التكنولوجيا بشكل نهائي حتى اليوم ، ذلك أن عملية إعداد هذا المشروع وما صاحبها من أراء ومفاوضات قد أتاحت الفرصة لطرح عميق وشامل لكل قضايا نقل التكنولوجيا، مما كان له أثره الإيجابي الكبير على الدول المختلفة "خاصة النامية" لدفعها إلى تعديل نظمها القانونية ووضع قواعد قانونية جديدة لتنظيم نقل التكنولوجيا متخذة من مشروع التقنين الدولي للسلوك نبراسا تهتدي به في هذا الشأن.

ويمكن التمييز بين طريقين إثنين لنقل التكنولوجيا بواسطة الشركات متعددة الجنسية[3]:

أولهما: نقل التكنولوجيا عن طريق عمليات الإستثمار المباشر أي من خلال الشركات الوليدة التي تنشأها الشركة المتعددة الجنسية في الدول المختلفة.

وثانيها: عقود نقل التكنولوجيا التي تبرمها الشركات المتعددة الجنسية مع المشروعات الوطنية في الدول المضيفة.

غير أن السؤال الذي يطرح هنا هو كيف تستطيع الدول النامية الإستفادة من الإستثمار الأجنبي المباشر كأداة لنقل التكنولوجيا سواء تم عن طريق شركات وليدة مملوكة بالكامل للطرف الأجنبي أو عن طريق شركات وليدة مشتركة؟

إن الإجابة على هذا السؤال تتمثل حسب تقديرنا بالمقترجات التالية:

1. تشجيع الشركات الوليدة على الإلتجاء إلى السوق المحلية للدولة المضيفة، للحصول على ما تحتاجه من السلع الرأسمالية ومواد أولية وغيرها من مكونات الإنتاج. وذلك من أجل ربط الشركة الوليدة

---

1 - جوزيف إي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره، ص 206.

2 - محسن شفيق، مرجع سبق ذكره ص24.

3 - دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص 207.

بالمشروعات الإنتاجية الوطنية.إذ من شأن ذلك حمل الشركة الوليدة على تقديم التكنولوجيا والمساعدة الفنية إلى المشروعات الوطنية التي تقوم بتصنيع مكونات الإنتاج التي تحتاجها لمساعدتها في الوصول إلى المقاييس والمستويات المطلوبة في هذه المكونات. ويكون تشجيع الشركات الوليدة على ذلك بوسائل متعددة لعل من أبرزها فرض قيود شديدة على الإستيراد من الخارج، أو منح تخفيضات ضريبية وإمتيازات أخرى للشركات الوليدة التي تعتمد على السوق الوطنية*.

2. تشجيع الشركات الوليدة على القيام بعمليات البحث والتطوير وتوطيد علاقاتها بمراكز البحث والتطوير الوطنية، ويتبع المشرع الهندي هذا الأسلوب حيث يقرر خصم 33.5% من نفقات البحث والتطوير التي تقوم بها الشركات الوليدة من وعاء الضريبة على الدخل[1].

3. تشجيع الشركات الوليدة على الإستعانة بالإطارات الفنية الوطنية في الدولة المضيفة للعمل فيها. وذلك لما يتمتع به هؤلاء من دور مهم في نقل المعرفة الفنية إلى المشروعات الوطنية.

4. **ثانيا: الشركات متعددة الجنسيات والعون التكنولوجي:**

من شأن تحرير كل من المبادلات التجارية وحركة رؤوس الأموال خاصة إذا كانت هذه الأخيرة في شكل إستثمارات أجنبية مباشرة أن تساعد على نقل المعرفة الإنتاجية (Le savoir faire) والتكنولوجيا إلى البلدان المضيفة لها. كما من شأنها كذلك أن تعود بالفائدة على المستهلك نتيجة ما تؤدي إليه المنافسة من تحسين في النوعية وإنخفاض في الأسعار. يشترط لتحقيق هذه النتائج أن يترقى العمال من الوظائف الأقل إنتاجية إلى وظائف أعلى إنتاجية ، الشيء الذي لم يتحقق إلا في عدد قليل من البلدان النامية، وهي البلدان التي نجحت في الإندماج في الإقتصاد العالمي[2].

وهذا مرتبط بحجم الإستثمار الأجنبي المباشر المتدفق عن طريق الشركات متعددة الجنسيات للدول النامية، حيث أن معظم هذه الإستثمارات توجهت إلى دول محدودة في جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية أدنى من مستوى التطور التكنولوجي في الدول المتقدمة التي تقف على القمة التكنولوجية بل أن الدول النامية في جنوب شرق آسيا في هذا المستوى تصنف بفعل تأثير الشركات متعددة الجنسيات إلى دول من الجيل الأول من الدول الحديثة التصنيع والتي تشمل كوريا الجنوبية وتايوان وهونج كونج وسنغافورة ودول من الجيل الثاني من الدول الحديثة التصنبع وتشمل ماليزيا وأندونيسيا ، تايلاند[3] .

* - يلاحظ هذا الإتجاه في المكسيك حيث يشترط المشرع المكسيكي لكي تتمتع الشركة الوليدة بالإمتيازات والتخفيضات الضريبية أن تتجاوز نسبة المواد الأولية والسلع الوسيطة والمكونات الأخرى المنتجة وطنيا و التي تستخدمها الشركة الوليدة 60% من مجموع ما تستخدمه.أي أن لا يزيد ما تستورده من مكونات الإنتاج على 39% .

1 - إضافة إلى ضغوط الحكومة الهندية على الشركات الوليدة، سواء كانت مملوكة بالكامل للشركة المتعددة الجنسية أم شركة وليدة مشتركة، على إنشاء مراكز البحث والتطوير في الهند. و تؤكد دراسة أجريت على ثمان شركات وليدة تعمل في الهند أنها أنشأت جميعا معامل للبحث والتطوير وأن كل من يعمل في هذه المعامل من الهنود. أنظر: دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص 212.

2 - J . Stiglitz,la "libération a été programmée par les pays riches et pour les pays riches", le monde du 06 novembe 2001.

3 - عبد المطلب عبد الحميد، "النظام الإقتصادي العالمي الجديد و أفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر 2001"، مرجع سبق ذكره، ص 203.

وهناك دول تأتي في هذا المستوى مثل الصين والهند ، ثم دول من أمريكا اللاتينية مثل البرازيل والمكسيك والأرجنتين وهذه الدول النامية التي يتحقق فيها إستخدام وتطوير التكنولوجيا الجديدة وخاصة في كوريا الجنوبية وسنغافورة وهونج كونج وتايوان وماليزيا وبدرجة أقل الفلبين وتايلاند.

هذه الدول يحدث لها نقل حقيقي للتكنولوجيا في عمليات محدودة من الثورة التكنولوجية العالية أو الثورة الصناعية الثالثة، ونقل التكنولوجيا كبير لكن عند حدود معينة من الثورة العلمية التكنولوجية في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية وحتى مطلع السبعينات من القرن الماضي، أي الإستفادة بشكل كبير من صناعات الثورة الصناعية الثانية وبالتالي يتم نقل التكنولوجيا على نطاق كبير من مجال الإلكترونيات والأجهزة الإلكترونية وبناء الآلات ومعدات النقل وخاصة السيارات والمرافق النووية السلمية.

ويأتي في المستوى الثالث من حيث نقل التكنولوجيا مجموعة من الدول في آسيا وأمريكا اللاتينية وشمال إفريقيا تتلقى إستثمارات أجنبية مباشرة من الشركات متعددة الجنسيات ولكن محدودة بالمقارنة بالتدفقات الإستثمارية في الدول السابقة مباشرة، ومن ثم يحدث نقل للتكنولوجيا، لكن بدرجات متفاوتة حسب مستوى الإستيعاب التكنولوجي، وهي تستفيد من صناعات الثورة الصناعية الأولى وهو مجال تنتقل فيه التكنولوجيا بشكل واسع في قطاعات معينة مثل المنتوجات والملابس والجلود والأحذية والكيماويات والبيتروكيماويات وبعض الصناعات الميكانيكية والكهربائية.

وبذلك فإنه على بقية الدول النامية أن تبحث جديا في الآليات الملائمة التي تؤدي إلى تصحيح أوضاعها فيما يتعلق بنقل التكنولوجيا والمشاركة في الثورة التكنولوجية الثالثة بفعالية من خلال الشركات متعددة الجنسيات التي من الواضح أن لها تأثيرا كبيرا في هذا المجال.

هذا وقد أظهرت الدراسات الميدانية التي أجريت على عدد من الشركات متعددة الجنسيات التي تقوم بالإستثمار المباشر في عدد من البلدان النامية، الدور الفعال الذي تلعبه هذه الشركات في نقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية.

ففي دراسة أجريت في قطاع صناعة البترول في نيجيريا وجد أن الخبراء والمديريين الأجانب قاموا بتدريب وإرشاد الوطنيين وأن هذا الأسلوب أسهم مساهمة بناءة في تنمية مهارات ومعرفة الوطنيين في صناعة البترول في نيجيريا[1] .

وفي دراسة أجريت على 56 شركة متعددة الجنسية (منها 34 شركة أمريكية الأصل و16 شركة أوروبية، و6 شركات يابانية) تعمل في المكسيك والبرازيل والهند وجنوب إفريقيا ومصر وتايوان وهونج كونج، أشارت النتائج إلى ما يلي:[2]

---

[1] -عبد السلام أبو قحف، " نظريات التدويل "، مرجع سبق ذكره، ص201.

[2] - عبد السلام أبو قحف، نفس المرجع، ص202. أنظركذلك : Jean Louis mucchielli, op cit, p321.

- تقوم 31 شركة أمريكية بممارسة بعض أنشطة البحوث والتنمية للمنتجات والتسويق وغيرها من الأنشطة الوطنية في خارج الدولة الأم.
- أن جميع الشركات الأوروبية التي تم دراستها تمارس أنشطة بحوث وتنمية خارج الدول الأم.
- أن معظم أنشطة البحوث والتنمية التي تقوم بها الشركات الأمريكية والأوروبية تتم في 30 دولة من الدول النامية، وبصفة خاصة في هونج كونج وتايوان والهند والمكسيك والبرازيل وجنوب إفريقيا وكوريا الجنوبية ومصر.
- إن معظم البحوث التي تجري في البلدان النامية يغلب عليها الطابع التطبيقي.
- أن جميع الشركات التي تم دراستها تقوم بتوظيف الوطنيين بنسبة 100% في كافة الأنشطة الخاصة بالبحوث والتنمية أي أن جميع أنشطة البحوث تتم بواسطة الوطنيين تحت إشراف هذه الشركات.
- تقوم الشركات الأمريكية والأوروبية التي تم دراستها بتنفيذ برامج تدريبية للوطنيين.
- تقوم الشركات بتنمية مهارات الكثير من الموردين للمواد الخام والنصف جاهزة وذلك من خلال عقد دورات تدريبية إهتمت في أساسها على الطرق والأساليب الحديثة في النقل والتخزين والتوزيع. هذا بالإضافة إلى قيام هذه الشركات بدعم الكثير من الجامعات المحلية بالبلدان النامية، ماديا وتكنولوجيا.
- كما أشارت الأدلة التطبيقية إلى أن الشركات الوطنية إستطاعت تنمية منتجاتها وأساليب إدارتها على النحو المطبق تقريبا في نظيرتها الأجنبية وذلك عن طريق التقليد، وقد ظهر ذلك واضحا في دول مثل تايوان وهونج كونج وكوريا الجنوبية.
- أن المشروعات المملوكة ملكية مطلقة للشركات متعددة الجنسيات الأمريكية الأصل أكثر فعالية وتعددا في النشاط البحثي والتنموي الخاص بنقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية، بالمقارنة بالأشكال أو الطرق الأخرى لنقل التكنولوجيا، مثل عقود أو تراخيص الإنتاج والتصدير ومشروعات الإستثمار المشترك.
- كما أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر المصدر الرئيسي للتكنولوجيا من خلال تمويل معظم بحوث التطوير كما أن معظم الصادرات التكنولوجية على مستوى العالم تنبع منها. وفيما يلي أهم المؤشرات الدالة على ذلك:[1]
- إن 90% من بحوث التطوير تتم في أمريكا ، إنجلترا، اليابان، ألمانيا، سويسرا، هولندا. بينما تساهم الفروع الأجنبية للشركات متعددة الجنسيات على مستوى دول العالم بحوالي 10% في النصف الأول من التسعينات.

---

[1]- سرمد كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 40. أنظر كذلك: تقرير الإستثمار العالمي2004، " التحول نحو الخدمات"، نيويورك، 2004، ص42.

- كانت أكثر من 80% من الصادرات التكنولوجية للولايات المتحدة خلال الفترة من 80-1985 تتم عن طريق الفروع الأجنبية للشركات متعددة الجنسيات في الخارج وتمثل نسبة 90% لصادرات السلع التكنولوجية في اليابان لنفس الفترة.
- كانت أكثر من 60% من صادرات السلع التكنولوجية في ألمانيا إلى الدول النامية في الثمانينات تتم عن طريق الشركات متعددة الجنسيات.

وقد إستفادت بعض الدول النامية من هذا النقل التكنولوجي مثل الهند والمكسيك بتدريب أعداد كبيرة من الفنيين الصناعيين وأصبحت بذلك قادرة على الإستعاب السريع للتكنولوجيا الحديثة. أما الدول الأخرى التي تفتقر لهذه الخبرات المحلية فقد قامت بجهود قوية لتدريب مواطنيها بهدف السيطرة على الصناعات التي يملكها الأجانب.

فعلى سبيل المثال قامت فنزويلا بتدريب مهندسي البترول والمديرين الذين يقومون بإدارة ذلك القطاع بنجاح الآن . وقامت كوريا الجنوبية بإستخدام مصنع السماد الكيماوي الذي قام ببنائه وإدارته الأجانب في تدريب الكوريين الذين قاموا بعد ذلك بإدارة مصانع سماد وطنية أخرى عديدة. ولم تكتف ماليزيا بالقدرة على إدارة مصانع المطاط فيها بل قامت أيضا بالبحث العلمي على أنواع المطاط وطرق الحصاد. ولكن الدول النامية إجمالا بحاجة إلى العمال الفنيين المتعلمين لإدارة المصانع ذات التكنولوجيا المعقدة[1].

- كما يتم نقل التكنولوجيا بالنسبة للصناعات الإستخراجية، حيث أن الشركات متعددة الجنسيات للدول المتقدمة هي الرائدة تكنولوجيا في مجال قطاع البترول والغاز في العالم، وحتى بعض الشركات متعددة الجنسيات من البلدان النامية مثل (Petrobas) للبرازيل و(Petronas) لماليزيا. [2]

**ثالثا: الشركات متعددة الجنسيات وأنشطة البحث والتطوير في الدول النامية:**

تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتدويل البحث والتطوير بما في ذلك تدويلها في البلدان النامية.

فمنذ عام 1993، عندما أنشأت شركة "موتورولا" أول مختبر للبحث والتطوير في الصين مملوك ملكية أجنبية، وصل عدد وحدات البحث والتطوير الأجنبية في ذلك البلد إلى نحو 700 وحدة. كما أن أنشطة البحث والتطوير الهندية التابعة لشركة جنرال إلكتريك وهي أكبر شركة متعددة الجنسيات في العالم، تستخدم 2400 شخص في مجالات متنوعة مثل محركات الطائرات والسلع الإستهلاكية المعمرة والأجهزة الطبية. وجميع شركات المواد الصيدلانية مثل (شركات أسترا- زينيكا، وإيلي ليللي وغلاكسو- سميث- كلين ونوفارتيس وفايزر- وسانوفي-أفيتيس)، قد قامت بإدارة أنشطة بحثية في الهند[3].

1 - ماليكوم جبلز وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 621. أنظر كذلك: جوزيف أي ستجليتز، مرجع سبق ذكره، ص63.

2 - تقرير الإستثمار العالمي 2007، مرجع سبق ذكره، ص 57.

3 - تقرير الإستثمار العالمي،2005 ، مرجع سبق ذكره، ص 26.

وإسهام جنوب شرقي وشرق آسيا في تصميم أشباه الموصلات الذي كان عمليا لا شيء فيه أواسط التسعينات قد وصل إلى قرابة 30% من عمليات التصميم العالمية لها في عام 2002. وتقوم شركة إس تي ميكرو إلكترونيكس (stmicroelectronics) بقدر من أعمالها المتعلقة بتصميم أشباه الموصلات في الرباط في المغرب . وتتنافس شركة جنرال موتورز في البرازيل مع الشركات التابعة الأخرى لشركة جنرال موتورز الموجودة في الولايات المتحدة وأوروبا وآسيا على الحق في تصميم وتصنيع سيارات جديدة والقيام بأشطة أساسية أخرى من أجل الشركة العالمية.[1]

إن الأدلة المتوفرة بخصوص الإقتصاديات المضيفة النامية تشير إلى رجحان كفة آسيا في أنشطة البحث والتطوير في إقتصاديات آسيوية مختارة مثل الصين والهند وجمهورية كوريا ومقاطعة تايوان الصينية قد أصبحت ذات أهمية متزايدة في إطار الشبكات العالمية للبحث والتطوير التابعة للشركات متعددة الجنسيات ومن بين الأمثلة على ذلك مركز تويوتا التقني لآسيا والمحيط الهادي في تايلاندا وشبكة موتورولا للبحث والتطوير في الصين ومركز البحوث العالمي السادس التابع لشركة مايكروسوف في بنغلاور بالهند.

وبعض أنشطة البحث والتطوير الإبتكارية التي تجري هناك هي من أحدث نوع، وصناعة أشباه الموصلات مثال على ذلك. إذ كانت من أولى الصناعات التي تنقل الإنتاج إلى البلدان النامية، فإنها أيضا كانت من بين أولاها التي تنقل التصميم المتقدم إلى مجموعة من الإقتصاديات النامية في آسيا.

وتقوم ببعض هذا التصميم شركات تابعة أجنبية وتقوم ببعضه شركات محلية وثمة شركات جديدة من جمهورية كوريا ومقاطعة تايوان الصينية وإلى حد أقل من الصين والهند، على سبيل المثال تقف الآن على الحدود التكنولوجية المتقدمة لأعمال التصميم [2].

ولم تقم الشركات متعددة الجنسيات حتى الآن إلا بتدويل قدر محدود من البحث والتطوير في أمريكا اللاتينية و منطقة الكاريبب.

فقدر قليل نسبيا من الإستثمار الأجنبي المباشر في أمريكا اللاتينية والكاريبب تقوم بأنشطة تتسم بكثافة البحث والتطوير وعندما تكون الحالة هكذا فإن معظم البحث والتطوير المضطلع بهما يقتصر على تكييف التكنولوجيات أو المنتجات مع الأسواق المحلية والتي يطلق عليها في سياق أمريكا اللاتينية مصطلح "التكييف الإستوائي" (Tropicalization) وتوجد بعض الإستثناءات الهامة في البرازيل والمكسيك بصورة خاصة[3].

---

[1]-تقرير الإستثمار العالمي 2005، مرجع سبق ذكره، ص 26.

[2]- تقرير الإستثمار العالمي 2005، نفس المرجع، ص38

[3]- تقرير الإستثمار العالمي 2005، نفس المرجع ، ص38

وتبقى درجة إكتساب الدول النامية لهذه التكنولوجيا وأنشطة البحث والتطوير، إنما يتوقف على مدى إستعداد الشركات الأجنبية لتقديم العون التكنولوجي للبلدان النامية، إما من خلال نقل التقنيات الحديثة وتدريب الوطنيين عليها، أو تنفيذ الإبتكارات الحديثة في الدول النامية[1] .

ومن ناحية أخرى تتوقف درجة نجاح البلدان النامية في الحصول على التكنولوجيا من الشركات الأجنبية على مدى ما تقدمه من تسهيلات لهذه الشركات وكذلك مدى تعاونها معها وأشكال الإستثمار المسموح بها لهذه الشركات وأساليب تنظيمها وتوجيهها وإدارتها.

## المطلب الخامس: التأثير الإيجابي على الناتج المحلي الإجمالي (تحقيق التنمية الإقتصادية):

إذا كانت البلدان النامية تسعى لتحقيق تنميتها الإقتصادية وزيادة معدل النمو الإقتصادي بها، فإن ذلك يحتاج إلى إستثمارات ضخمة وبالتالي فهي تتطلب رؤوس أموال كبيرة قد تعجز عن توفيرها بمواردها الذاتية الحقيقية وحدها، وأمام هذا العجز فإنها تلجأ إلى الإستثمارات الأجنبية المباشرة بإعتبارها الطريق الوحيد للخروج من المأزق وتسهيل عملية التنمية الإقتصادية.

فالإستثمارات الأجنبية المباشرة كما بينا، تساهم في زيادة معدل التكوين الرأسمالي وبالتالي سد الفجوة الإدخارية لتمويل الإستثمارات اللازمة لعملية التنمية الإقتصادية، كما أنها تصطحب معها التكنولوجيا الحديثة التي تلعب دورا بارزا في إستراتيجية التنمية التي تضعها الدول النامية، والعمل على زيادة الإنتاج وتحسينه وبالتالي زيادة صادرات البلدان النامية وهذا يساهم في تحقيق تنميتها الإقتصادية.

لذلك سعت البلدان النامية إلى إجتذاب أكبر قدر ممكن من الإستثمارات الأجنبية المباشرة التي تساعدها في التعجيل بعملية التنمية الإقتصادية ، وإتخاذ الإجراءات والتدابير اللازمة لتشجيع إنتقال هذه الإستثمارات إليها. كما أكدت العديد من الدراسات أن الشركات متعددة الجنسيات ساهمت في تحقيق التنمية الإقتصادية في البلدان المضيفة ولعبت دورا هاما في زيادة معدلات النمو الإقتصادي في العديد من البلدان وخير مثال على ذلك دول شرق آسيا حيث ترتفع معدلات النمو الإقتصادي من 7% إلى 8% سنويا.[2]

وتشير إحدى الدراسات إلى أن معدل النمو في دول شرق وجنوب شرق آسيا بلغ في عام 1996 حوالي 7% وكان التدفق الكبير للإستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول من أهم العوامل التي ساعدت على تحقيق هذا النمو[3].

---

[1]- ماليكوم جبلز، مرجع سبق ذكره، ص 620.

[2] -Problemes économiques'' la croissance économique'' N° 2.510 – 2.511- MARS 1997 , P41.

[3]- رضا عبد السلام ، مرجع سبق ذكره، ص150.

ففي سنغافورة تراوحت معدلات النمو السنوي بين 10.8%، ويرجع ذلك إلى تبنيها لسياسة إقتصادية أكثر إنفتاحا وإتخاذها العديد من التدابير لتوجيه الإستثمار الأجنبي المباشر نحو قطاعات إستراتيجية.[1]

وفي الصين ساهم الإستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق طفرات نمو بلغت عام 1992، 12% وهو ما لم تحققه أي دولة من دول العالم سواء المتقدم أو النامي، وبلغ معدل النمو في عام 1996 حوالي 9.7%، حيث فتحت أبوابها أمام الإستثمار الأجنبي منذ 1989 ونجحت بالفعل في تحقيق تقدم مذهل فيما يتعلق بجذب الإستثمار الأجنبي المباشر.[2]

كذلك ساهم الإستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق معدلات نمو إقتصادي مرتفعة للغاية في كل من تايوان وهونج كونج وكوريا الجنوبية . وكذلك في أندونيسيا وماليزيا وتايلاند.

ففي الفترة الممتدة بين عامي 1978 و1994 تضاعف دخل الفرد في الصين ثلاث مرات عما كان سابقا، وتضاعف الناتج الإجمالي المحلي أربع مرات ، وإزدادت الصادرات عشرات المرات. وبحلول العام 1997 الذي توفى فيه الرئيس دنغ أصبح إقتصاد الصين من أكبر الإقتصاديات في العالم إلى درجة قد تصيب المرء بالصدمة إذا ما قارنه بالإقتصاد السوفياتي السابق، فبرغم من أسعار النفط المرتفعة، فإن دول التكتل السوفياتي لم تحقق نموا على الإطلاق في فترة السبعينات بل تراجع نموها في الثمانينات، ودخلت في كساد حاد في التسعينات لم يتمكن القادة السوفيات من الخروج منه مطلقا.[3] لقد علق ميخائيل غورباتشوف على هذا الوضع بأسى قائلا: " أصبحت الصين اليوم في النهاية قادرة على إطعام شعبها الذي يزيد عدد سكانه على المليار، وذلك بكل أسف لم يكن حال روسيا ".

كما أن نجاح دول أمريكا اللاتينية في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر خلال السنوات الماضية وهذا يرجع إلى إستمرار العوامل التي ساعدت على الأداء الإقتصادي القوي بالمنطقة متمثلة في الإصلاح التشريعي والخصخصة والإتحاد الإقليمي وظهور الشركات الكبرى من داخل المنطقة.

فعلى المحور الإقتصادي قامت معظم الدول بالمنطقة بفتح حدودها التجارية ، كما بدأت سياسات الخصخصة بجدية، وأنجز برنامج حوافز ناجح لكل من التجارة الدولية والإستثمار الأجنبي المباشر. والنتائج كانت شديدة الإيجابية ، حيث بلغ المعدل العام للنمو بالمنطقة ( 5.3%) وهو أعلى مستوى للنمو منذ 15 سنة كما إرتفع متوسط الدخل الفردي لأعلى مستوى له (2.7%) من هذه الدول البرازيل المكسيك، الأرجنتين، الشيلي، كوستاريكا، فنزويلا. إرتفعت كذلك مستويات الإدخار لدول أمريكا اللاتينية مما شجع أسواق رأس المال والأسهم على النمو.[4]

---

1 -رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص150.

2- نزيه عبد المقصود ، مرجع سبق ذكره ، ص466.أنظر: جوزيف أي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره، ص50.

3 - لوريتانا بوليوني، ترجمة لبنى حامد عامر،" الإقتصاد العالمي الخفي"، الدار العربية للعلوم ناشرون، بيروت، 2010، ص129.

4- رضا عبد السلام، نفس المرجع، ص136.

فأخيرا أدرك قادة دول المنطقة مزايا الإصلاح الإقتصادي في صورة تفعيل وتنشيط الإقتصاد القومي فقد أدت الخصخصة إلى توفير قدر كبير من العملات القومية لحكومات تلك المنطقة ثم إستخدامها في تدعيم عملية الإصلاح الإقتصادي وتمويل الأنشطة الإقتصادية الداخلية.

فقد كانت تجربة الخصخصة في كل من البرازيل وكوستاريكا هي أفضل بداية في عمليات الإصلاح في المنطقة، فكوستاريكا مثلا روجت بنشاط للإستثمار الأجنبي المباشر منذ بداية الثمانينات.ومنذ ذلك الحين إستطاعت توفير حوافز ضريبية وإدارية للشركات الأجنبية خاصة تلك التي تعمل للإنتاج من أجل التصدير[1].

وتؤكد إحدى الدراسات التي أجريت على مجموعة من الدول العربية بعنوان: " الإستثمار الأجنبي المباشر، التدفقات الرأسمالية والتنمية الإقتصادية في العالم العربي" أن تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر كان لها أثر إيجابي في زيادة معدلات النمو الإقتصادي في هذه الدول ، حيث شهد عام 1999 تحقيق معدلات نمو مرتفعة نسبيا في عدد من الدول العربية بصورة إجمالية ، فقد بلغ متوسط النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي خلال العام لثماني عشرة دولة عربية حوالي 3.4 % مقابل 2.5% عام 1998، وكانت أعلى معدلات النمو المحققة في الإمارات 10% وتونس 6.2% وكل من مصر والسودان 6% واليمن 5%، وموريتانيا 4.4% ، كما أصبح معدل النمو الحقيقي موجبا خلال عام 1999 بعد أن كان سالبا عام 1998 في كل من الإمارات (من -5.6% عام 1998 إلى 10% عام 1999)، سلطنة عمان ( من -2.9% عام 1998 إلى 1.5% عام 1999)، الكويت (-2.5% عام 1998 إلى 1.1% عام 1999)، ليبيا (-1.4% عام 1998 إلى 2% عام 1999).[2] وفي عام 2000 بلغ متوسط النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي لتسع عشرة دولة عربية توفرت عنها البيانات حوالي 4.1% [3].

إذن فالخلاصة النهائية لجلب الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلدان النامية ، أن هذه الإستثمارات من الممكن أن تلعب دورا حيويا في جهود التنمية الشاملة في البلدان النامية إذا تمكنت هذه البلدان من توجيه وتنظيم وتخطيط هذه الإستثمارات بصورة جيدة ، خاصة أن هذه الإستثمارات تعتبر مصدرا جيدا للحصول على رؤوس الأموال التي تمثل محورا أساسيا لأي برنامج تنموي في البلدان النامية.

[1] - رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص137

[2] - المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 1999، ص 18.

[3] - المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2000، ص 13

## المطلب السادس : التأثير الإيجابي على المنافسة في السوق المحلي وعلى مستوى الإنتاجية

### أولا: التأثير الإيجابي على المنافسة في السوق المحلي:

من الممكن أن تزداد المنافسة في السوق المحلي نتيجة الصراع بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية على نصيب كل منهما في السوق المحلي.فالشركات متعددة الجنسيات لها قدرات تكنولوجية وتسويقية ومالية وإدارية عالية وبالتالي تستطيع كسر القيود في الصناعات التي تحتكرها الشركات المحلية، وذلك في ظل المعرفة الأفضل للشركات المحلية بالسوق المحلي من حيث تفضيلات المستهلك وظروف السوق.[1]

حيث يمكن للإستثمار الأجنبي المباشر أن يحدث آثار تطويرية غير مباشرة، فعلى سبيل المثال قد تجبر الشركات المتنافسة المحلية على تطوير قدراتها التكنولوجية بسبب الضغط المفروض عليها من قبل الشركات الأجنبية المنافسة لها.

الشيء الذي حدث بالهند وبالضبط بمدينة بانجالور التي أصبحت المقر الرئيسي العالمي المتلألئ للشركة الهندية العملاقة للتكنولوجيا المتقدمة والإستشارة (إنفوسيس تكنولوجيز) رمزا لحركة الإستعانة بمصادر خارجية المثيرة للجدل، وفيها تستأجر الشركات الأمريكية العمال الهنود لتأدية العمل الذي كان يؤدي من قبل في الولايات المتحدة وأوروبا. ورغم أن الشركات كانت ترسل أعمالا صناعية للدول ذات الأجر المنخفض على مدى عقود، إلا أن نجاح الهند في جذب الوظائف عالية المهارة مثل كتابة برامج الكمبيوتر وخدمة العملاء قد مكن شركة إنفوسيس من أن تحقق نحو 1.5 مليار دولار من الإيرادات سنويا.[2]

وحسب تقرير الإستثمارالعالمي 2010، فإنه إلى جانب التوسع الهائل على نطاق العالم من جانب الشركات متعددة الجنسيات، ظهرت إلى الوجود جهات فاعلة جديدة ومستثمرون جدد، بما في ذلك الشركات متعددة الجنسيات التابعة لبلدان نامية، والشركات المملوكة للدولة وصناديق الثروة السيادية وصناديق رأس المال السهمي الخاصة. ولهذا العالم الجديد الخاص بالشركات متعددة الجنسيات أثار عميقة على سياسات بلد المنشأ والبلدان المضيفة وعلى الصعيدين الوطني والدولي على السواء[3] .

فالشركات من دول أمريكا اللاتينية ذاتها بدأت في القيام بإستثماراتها داخل المنطقة ، فعلى سبيل المثال من نهاية أفريل 1995، قامت الشركات التشيلية بإستثمارات قدرت بـ2 بليون دولار، ذهب

1- سرمد كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره،ص 40.
2- جوزيف أي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره، ص 45.
3- تقرير الإستثمار العالمي 2010، مرجع سبق ذكره، ص43.

معظمها نحو الأرجنتين وكما أن الإستثمارات التشيلية بالخارج بلغت 5 بليون دولار عام 2001 إن معظم تلك الإستثمارات تمت داخل المنطقة[1].

وفي ماليزيا تدل المؤشرات إلى أن المكون المحلي للمدخلات التي تستخدم في الشركات الكهربائية وشركات الإلكترونيات يتزايد بمرور الوقت، كما أن هناك عدد كبير من الشركات التي تقوم بخدمات التعبئة والشحن للإلكترونيات وللشركات الأخرى في مناطق عمليات التصدير، هذا وقد أشار بعض الباحثين إلى أن الشركات المحلية تقوم بتزويد الشركات متعددة الجنسيات في ماليزيا بقطع الغيار المطلوبة.

كما أن قيام الشركات متعددة الجنسيات بإستخدام المواد الخام والمدخلات المحلية في تزايد مستمر في الوقت الحاضر وذلك بسبب الرغبة في الاحتفاظ بمخزون أقل وتخفيض التكاليف. وأيضا بسبب إرتفاع سعر صرف كل من الدولار الأمريكي والين الياباني مقابل الرنجنت الماليزي. وهناك طلب متزايد على الشركات المحلية لعقد إتفاقات خاصة بعقود المقاولات من الباطن مع الشركات متعددة الجنسيات لتزويدها بالأجزاء وقطع الغيار. هذا وقد قدرت هيئة التنمية الصناعية الماليزية أن 20% من المدخلات لبعض شركات الإلكترونيات تم تزويد الشركات بها من مصادر محلية. كما قامت بعض الشركات متعددة الجنسيات بتدريب الموردين المحليين لإنتاج أجزاء ذات جودة عالية وبأسعار تنافسية تتفق مع إحتياجاتها، وإستخدام عقود التوريد قامت تلك الشركات بالتأثير في الصناعات المحلية الصغيرة والمتوسطة للإنتاج والتسليم في الوقت المناسب ووفقا للمواصفات.[2]

وهناك أيضا مؤشرات تدل أن الشركات المحلية قد تطورت من الناحية التكنولوجية. كما أن الحكومة في ماليزيا تعمل بنشاط على تشجيع الصناعات الصغيرة المحلية لكي تصبح من مقاولي الباطن للشركات متعددة الجنسيات.

كما أنها أيضا تؤكد على الحاجة لتطوير قدرات الصناعات الصغيرة لتزويد الشركات متعددة الجنسيات بالمدخلات ويعتبر هذا الأمر حاسما لضمان تطوير عمليات الشركات متعددة الجنسيات ذات الروابط الأمامية والخلفية مع بقية قطاعات الإقتصاد القومي وكذا الإقلال من العمليات التي تتم وفقا لنظام التجميع والتي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات في ماليزيا.

حيث في بداية الثمانينات من القرن الماضي ظهرت موجة جديدة من الشركات متعددة الجنسيات أطلق عليها إسم " شركات العالم الثالث المتعددة الجنسية " وهي عامة من أصل " الدول المصنعة الحديثة " ككوريا الجنوبية، تايوان، هونغ كو نغ، سنغافورة وكذلك البرازيل والمكسيك، بل يمكن أن تعود أيضا إلى دول أخرى أقل تقدما مثل الهند وتركيا.[3]

---

[1]- رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 140

[2] - عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص 270.

[3]- jean louis mucchielli, op cit, p34.

ففي عام 1980 تم تقدير 2000 كعدد الفروع الممتلكة في الخارج لما يقرب من 960 شركة من أصل العالم الثالث ...الخ. [1]

منذ أن بدأ الأنكتاد في تجميع البيانات بشأن كبرى الشركات إستطاعت 5 شركات توجد مقرها في الاقتصاديات النامية[2]، أن تحتل مكانة في قائمة أكبر 100 شركة في 2005. وهذه الشركات هي التي كانت أساسا القوة الدافعة لإستمرار الإنتشار لأكبر 50 شركة من البلدان النامية[3] . وظاهرة تأسيس جيل من الشركات في الدول النامية متخصصة في قطاعي النفط والغاز، إستطاعت في فترة وجيزة أن تخترق الأسواق الإقليمية والعالمية وتنافس كبرى الشركات العالمية معتمدة على إستراتيجية طرح سندات أو تجميع أموال بواسطة قروض مشتركة لتمويل مشاريع جديدة أو شراءها حيث تستطيع تلك الشركات الحصول على مليارات الدولارات في وقت قصير من دون طرح الإكتتاب في أسواق المال وتعتبر دولة الإمارات العربية المتحدة * من أكثر الدول النامية التي تتبع شركاتها هذه الإستراتيجية بالإضافة إلى روسيا والصين.[4]

وهناك تنافس أوروبي صيني داخل إفريقيا، وهنالك قلق أوروبي من زيادة قوة الصين** الإقتصادية في القارة السمراء والنفوذ الصيني في إفريقيا يثير تساؤلات ومخاوف عند الأوروبيين وينتقد الأوروبيون سياسة الشركات الصينية جراء جلبها الأيدي العاملة الرخيصة لتعمل في إفريقيا، حيث أن المؤسسات والشركات الصينية باتت تملك مؤهلات وإمتيازات لمنافسة الشركات الأمريكية والأوروبية في مجالات بناء السدود والطرق السريعة والموانىء وتطوير حقول النفط والغاز ومد شبكات الطاقة.

ومن مميزات الشركات الصينية المتعددة الجنسيات:[5]

- تفضل الشركات الصينية بشكل عام الأرباح قصيرة الأمد على الإستثمارات طويلة الأمد.
- تتجنب الكثير من الشركات الصينية التعاون مع مثيلاتها في الصناعات التي تنتجها.
- الشركات الصينية تركز على التنويع في الأقسام الإدارية، حيث ينحدر جميع المدراء من أصول صينية.

إن عمل الشركات الصينية وإستراتيجيتها لا يخرجان عن إطار الخيار السياسي للصين القائم على إيجاد شركات متعددة الجنسيات تستطيع أن تجعل من الصين قوة إقتصادية عالمية. ***

---

1- jean louis mucchielli, op cit, p34.

2- تقرير الإستثمار العالمي 2006، مرجع سبق ذكره، ،ص9.

وهذه الشركات هي سامسونغ كوريا، هو تشزن وامبوا هون كونغ، بتروناس ماليزيا، سنفتل سنغافورة،سيتيك الصين وفقا لتصنيف تقرير الأنكتاد 2006، ص 9.

3- تقرير الإستثمار العالمي 2006، نفس المرجع، ص 10.

* - من أهم هذه الشركات في حقل الطاقة: الشركات الإماراتية مثل "شركة أبار" و"شركة طاقة " و"شركة دانة غاز" و"شركة رأس الخيمة للبترول".

4- سلام الربضي، مرجع سبق ذكره، ص 70

** إذ تمتلك الشركات الصينية ميزة إنخفاض كلفة اليد العاملة.

5 جورج جيلبوي،"أسطورة المعجزة الصينية"، ترجمة حسام بدار ، مجلة الثقافة العالمية، عدد 128، الكويت، 2005.

*** - هذا ما عبر عنه الرئيس السابق للصين جيانغ زيمين منذ عام 2001 حيث أعلن عن سياسة التوسع الخارجي لتشجيع الشركات على الإستثمار في الخارج.

لقد إستطاعت الهند خلال فترة وجيزة التمتع بسمعة عالمية تضاهي الدول الصناعية في مجال الإلكترونيات وجذب الكثير من الشركات العملاقة مثل ميكروسفت، سيمنس، لوشيبا ولم تقتصر العملية على جذب الإستثمارات في قطاع البرمجيات. وقد إستطاعت الهند أيضا جذب الكثير من الشركات العملاقة في مجال الطيران، فمثلا الخطوط الجوية السويسرية والخطوط الجوية البريطانية أوكلت إلى شركات فرعية هندية إنجاز أجزاء واسعة من حساباتها. والكثير من المصارف العالمية منها المصرف الألماني، أوكلت إلى فروعها في الهند مهمة صيانة نظم معالجة المعلومات الإلكترونية وتوسيعها. وعلى الرغم من كل ما تقدمه الهند من تسهيلات لجذب الإستثمارات إلا أنها تعاني من مصاعب نتيجة المنافسة الحادة مع روسيا التي تتميز برخص الأيدي العاملة لديها، وتدني تكاليف الإنتاج.[1]

والسؤال الذي يطرح نفسه، هل الشركات البارزة التي تقع مقرها في كوريا وتايوان والصين والهند والبرازيل والمكسيك وروسيا لا تزال تتخلف حقا عن مثيلاتها من الشركات في الدول الصناعية المتقدمة؟

- حيث أصبحت العلامة لشركة "سامسونج" الكورية العالمية معروفة أكثر من شركة "سوني" وميزانيتها تفوق ميزانية شركة "أنتل" وقد فاقت أرباحها عام 2005 الأرباح التي حققتها كل من شركة "ديل" ونوكيا" و"موتورولا" و"فيليبس"و ماتسوشيبا".[2]
- تقوم شركة "إمبرير" في البرازيل بتصنيع الطائرات الإقليمية التي تحلق بنا.
- تحولت شركة "سيمكس" المكسيكية، إلى كبرى شركات الإسمنت في الولايات المتحدة وثاني أكبر شركة في المملكة المتحدة وثالث أكبر شركة على مستوى العالم بل والشركة الرائدة الأولى في العديد من الأسواق الأخرى.
- لا يتم حاليا تصنيع أجهزة الكمبيوتر في تايوان والصين فقط.
- نحصل على غالبية إستشارتنا فيما يتعلق بسبل إصلاح هذه الأجهزة من الهند.
- تفوق إحتياطات شركة الغاز الروسية "جازبروم" إحتياطيات مثيلاتها من كبرى شركات الغاز الرئيسية مجتمعة في الوقت الذي تنافس فيه قيمة رسملتها السوقية رسمالة شركة ميكروسوفت.
- تبيع شركة "موديلو" المكسيكية، للأمريكيين مشروبات (كورونا) أكثر مما تبيعه شركة هينكن العالمية.

في الوقت الذي تولى فيه المدير التنفيذي البرازيلي رئاسة شركة (إنبيف-أمبيف) وهي أكبر شركة لإنتاج المشروبات الغازية عل مستوى العالم في إطار عملية دمج شعرت من خلالها شركات إنتاج المشروبات الغازية الأوروبية "القديمة" من مدى كفاءة شركائهم البرازليين. ولكن ليس هذا هو كل شيء فاليوم يقوم المهندسون الكوريون بمساعدة شركات الصلب الأمريكية في تحديث مصانعها القديمة

[1] - سلام الربضي، مرجع سبق ذكره،ص 125.
[2] - أنتوني فان أجتميل، مرجع سبق ذكره، ص 30.

إن الإختراعات الجديدة في مجال الإلكترونيات والتكنولوجيا اللاسلكية التي تباع للمستهلك تخرج من آسيا صوب الولايات المتحدة وأوربا وليس العكس.

إن عصر شركات الأسواق الناشئة الذي لم تكن فيه أكثر من مجرد أسواق بسيطة منخفضة التكلفة توفر منتجات ذات تكنولوجيا متواضعة قد أوشك على الإنتهاء.إن تلك الشركات عادة ما تلعب دورا مزدوجا كمنافس وكشريك تجاري للشركات متعددة الجنسيات بدول العالم الأول.ففي كثير من الأحيان كانت هناك عوامل أخرى غير السعر أو التكلفة هي المحددات الرئيسية لصعودها الوعر نحو العالمية ومن بين تلك العوامل التي هي من صنع الإنسان:[1]

- التركيز المرضي على الجودة والتصميم.
- العلامة التجارية.
- الجوانب التسويقية.
- تحقيق قصب السبق قبل المنافسين الآخرين في التكيف مع إتجاهات السوق المتغيرة.
- إمتلاك المعرفة.
- تحقيق التفوق على المنافسين في مجال تكنولوجيا المعلومات.
- إتباع أسلوب تفكير غير تقليدي.

إن تلك الشركات ورؤساءها يمثلون نجوم الإقتصاد الجديد في قرن الأسواق الناشئة، ومن بين الخصائص المشتركة بين الشركات متعددة الجنسيات العالمية الناشئة أنها:

- تعرف على نطاق واسع أنها رائدة في مجالها ليس على المستوى المحلي أو الإقليمي فحسب بل على المستوى العالمي أيضا تتمتع بوجود عالمي حقيقي على صعيد الصادرات، وعلى صعيد الإنتاج عادة.
- لها حصتها في ثلاثة من الأسواق الكبرى بعدد كاف من الدول مما يؤهلها لأن تكون أحد اللاعبين العالميين.
- تتمتع بالقدرة على المنافسة على المستوى العالمي ليس فيما يتعلق بالسعر فحسب، بل فيما يتعلق بالجودة والتكنولوجيا والتصميم والإدارة.
- يمكن مقارنتها بأضخم وأفضل الشركات العالمية.

إن الجدول التالي يوضح بدقة كيف شقت مجموعة من الشركات متعددة الجنسيات الناشئة طريقها نحو إحتلال قمة السوق العالمية. .يحتل اليوم عدد كبير من الأسواق الناشئة مكان الصدارة في السوق العالمي في مجالاتها الصناعية التي لم تعد محصورة على شريحة ضيقة من الأنشطة التي تعتمد على المستوى التكنولوجي المتدني القائم على الموارد . وفي حقيقة الأمر تحتل الشركات متعددة الجنسيات

[1] - أنتوني فان أجتميل، مرجع سبق ذكره، ص 31. أنظر كذلك: سلام الربضي، مرجع سبق ذكره،ص 66.

الناشئة مراكز مهمة في عدد من أسرع الأسواق العالمية نموا.على سبيل المثال ، تعد شركة "سامسونج" تليها شركة "هينكس " وهي شركة كورية أخرى، الشركة العالمية الرائدة في تصنيع بطاقات الذاكرة شائعة الإستخدام في أجهزة الـ" أى بود"، والكاميرات وأجهزة الهاتف الجوال وطبقا لما ذكرته تقديرات المجموعة التجارية "إحصائيات تجارة أشباه الموصلات العالمية" فقد زادت قيمة هذا السوق زيادة هائلة من 370 مليون دولار عام 2000 إلى 13 مليار دولار عام 2006.[1]والجدول الموالي يوضح ذلك.

**الجدول رقم (32): الشركات متعددة الجنسيات الناشئة التي تحتل مكانة الصدارة.**

| الشركات متعددة الجنسيات الناشئة التي تحتل مكانة الصدارة | |
|---|---|
| **التكنولوجيا:** | |
| - أشباه الموصلات لشرائح الذاكرة. | سامسونج إلكترونيكس، كوريا |
| - الشاشات المسطحة. | سامسونج إلكترونيكس ، كوريا |
| - أشباه الموصلات المنطقية. | تى إس إم سي، تايوان |
| - تصنيع العقود الإلكترونية. | هون هاي، تايوان. |
| - اللوحات الأم. | أسوستيك، تايوان. |
| - الكمبيوتر الشخصي المحمول. | كوانتا، تايوان. |
| - الطائرات الإقليمية. | إمبير، البرازيل |
| **رأس مال مكثف:** | |
| - أنابيب النفط | تيناريس، الأرجنتين |
| - بناء السفن. | هيونداي هيفي، كوريا |
| **المستهلك:** | |
| - أحذية رياضية وعادية. | يويون، الصين، تايوان |
| **مواد وطاقة:** | |
| - الحديد الخام. | سى فى أردى، البرازيل |
| - صناعة لباب الخشب. | أراكروز، البرازيل |
| **الغاز:** | جازيروم، روسيا |
| - شحن الغاز السائل | إم أى إسى سى، ماليزيا |
| - الوقود الصناعي. | ساسول، جنوب إفريقيا |

**المصدر**: أنتوني فان أجتميل، مرجع سبق ذكره، ص 59

إن أكثر من نصف الشركات العالمية ( الشركات الخمس والعشرون متعددة الجنسيات ذات المستوى العالمي ) تعمل في صناعات تتطلب رأس مال مكثف أو تعتمد على إستخدام التكنولوجيا وتتطلب معدل إنفاق مرتفعا على البحث والتطوير لكي تستطيع الحفاظ على قدرتها على المنافسة. إن غالبية هذه الشركات المتقدمة تكنولوجيا والمعقدة ماليا تقع في آسيا الناشئة . وتضم قائمتي أربع عشرة شركة متقدمة تكنولوجيا أو ذات رأس مال مكثف من بين الخمس والعشرين شركة التي تحتل الصدارة.

والجدول الموالي يبين الشركات الخمس والعشرون متعددة الجنسيات ذات المستوى العالمي.

[1] - أنتوني فان أجتميل، مرجع سبق ذكره، ص 59.

**الجدول (33): الشركات الخمس والعشرون متعددة الجنسيات ذات المستوى العالمي.**

| الشركات | بلد المنشأ | النشاط |
|---|---|---|
| سامسونج إلكترونيكس | كوريا | الماركة الأولى في السوق الناشئة |
| هيونداي موتور | كوريا | ماركة سيارات منافسة |
| هيونداي هيفي | كوريا | أضخم مصنع للسفن في العالم |
| بوسكو | كوريا | مصنع صلب ذات جودة وكفاءة فائقة |
| تى إسى إم سى | تايوان | أول مصنع مستقل لإنتاج مسبوكات أشباه الموصلات |
| هون هاي | تايوان | المصنع الأول للإلكترونيات ومصمم بارز للهواتف الذكية وأجهزة ال بي دي إي |
| لينوفو | الصين | ثالث مصنع لأجهزة الكمبيوتر على المستوى العالمي قام بشراء حق تصنيع أجهزة ال " ثينيك باد" من شركة أي بي إم |
| إنفوسيز | الهند | مورد ناجح لخدمات تكنولوجيا المعلومات |
| رانيا كسي | الهند | مصانع ومعامل أبحاث رائدة في مجال الدواء |
| إمبراير | البرازيل | أحد المصنعين البارزين للطائرات النفاثة صغيرة الحجم |
| تيناريس | الأرجنتين | شركة رائدة في مجال تصنيع الأنابيب المستخدمة في صناعة النفط. |
| ساسول | جنوب إفريقيا | شركة رائدة في مجال إنتاج الوقود الصناعي |
| إم أي إسى سى | ماليزيا | إحدى شركات شحن الغاز الطبيعي المسيل الرائدة. |
| سيمكس | المكسيك | الثالث عالميا في إنتاج الأسمنت والأول في الولايات المتحدة |
| سى فى أر دى | البرازيل | المنتج الأول للحديد الخام ولها صادرات عالمية |
| أراكروز | البرازيل | المنتج الأول للباب الخام المبتكر الرخيص |
| بيتروبراس | البرازيل | شركة النفط والغاز التي تقوم بالتنقيب في أعماق البحر |
| ريليانس | الهند | منتج المواد البتروكيماوية على المستوى العالمي |
| يويون | الصين/تايوان | أحذية رياضية وعادية للماركات العالمية. |
| هاير | الصين | إحدى الماركات الرائدة في الصين ، تحتل امرتبة الثالثة في إنتاج الثلاجات. |
| موديلو | المكسيك | شركة إنتاج مشروبات كورونا إحدى الماركات العالمية البارزة. |
| كونتشاواي تورو | تشيلي | ماركة رائدة لإنتاج المشروبات |
| تيليفيزا | المكسيك | تعرض مسلسلات تلفزيونية إسبانية تجتذب المشاهدين في جميع أنحاء العالم |
| تيلميكس أمريكا موفل | المكسيك | شركة إتصالات من أمريكا اللاتينية لها طموحات عالمية. |

**المصدر**: أنتوني فان أجتميل ، مرجع سبق ذكره، ص 66.

لعل عوامل النجاح الرئيسية لهذه الشركات ووصولها إلى العالمية يرجع إلى ما يلي: [1]

- إلتزام مبكر بأسواق التصدير.
- تركيز شديد على التنفيذ والجودة الفائقة.
- التركيز على التكنولوجيا والتصميمات.
- إختراع نموذج صناعي جديد.
- إكتشاف مجال غفل عنه اللآعبون الدوليون
- الإستعانة بالقدرات العقلية رخيصة الثمن.
- إستراتيجية الإستحواذ.
- سرعة الوصول إلى السوق.
- إطلاق ماركة تجارية.
- نموذج تنظيمي وتسويقي جيد.
- موارد طبيعية
- العمالة الرخيصة.

إن الشركات الناجحة في كل مكان تعرف سياسات كتب الأساليب التي تمت تجربتها وثبتت صحتها ومبادئها، وفيما يلي إستراتيجية الشركات الأساسية:[2]

- التركيز على الأنشطة الأساسية والبحث عن مصادر خارجية للأنشطة غير الأساسية.
- التحول إلى شركة رائدة على صعيد الإقتصاديات الرئيسية.
- الحفاظ على إنخفاض التكلفة وإرتفاع الجودة.
- تقديم خدمة جيدة للعملاء.
- الإستثمار في الأبحاث والتطوير.
- الإستعانة بأفضل العناصر وأكثرها ذكاء وإعطاؤهم الحافز لبذل قصارى جهدهم.
- إطلاق علامة تجارية قوية.
- تحفيز الموظفين لبذل مزيد من الجهد عن طريق إتاحة الخيارات أمامهم وغيرها من المحفزات الأخرى.

---

[1] - أنتوني فان أجتميل، مرجع سبق ذكره، ص 69.

[2] - أنتوني فان أجتميل، نفس المرجع، ص 74.

أنظر كذلك:

Cahiers français, «l'économie mondiale », n°269 janvier- fevrier, 1995, article : frédérique sachwald, la mondialisation des entreprises, p 57.

إن الشركات متعددة الجنسيات الناشئة شأنها في ذلك شأن الشركات الكبرى في كل مكان ، إتبعت هذه القواعد في بادىء الأمر بدون تغيير ثم تعلمت كيف تتحرك فكريا بعيدا عن تلك القواعد وتتخطاها. إن هذه الشركات لم ترفع من مستوى كفاءة إدارتها في الأسواق الناشئة الأخرى فحسب - مع ضعف مستوى قنوات التوزيع، وخطب ود مسؤولي الحكومة الذي لا غنى عنه، واللوائح الخاطئة ، وأعمال القرصنة المستمرة - ولكن بوصفها من الوافدين الجدد على الأسواق العالمية، فقد تعلمت أنه في عالم يموج باسماء العلامات التجارية الجيدة والقومية، فإنها تحتاج إلى تقديم مميزات خاصة لتمييز نفسها. ولكي تكون لها السيادة في خضم المنافسة حامية الوطيس، تعلمت كيف تقوم بتحسين أفضل الممارسات وتطوير نماذج ممارسة النشاط الجديدة والفريدة والإستراتجيات المختلفة مع " قيام الأسواق الناشئة " بشق طريقها وخلق منعطف جديد.

## ثانيا : التأثير الإيجابي على مستوى الانتاجية :

كما تساعد الشركات متعددة الجنسيات على رفع مستوى الإنتاجية في البلد المستقبل سواء بالطرق المباشرة أو الغير المباشرة ويقصد بالطرق المباشرة هو أن الشركات متعددة الجنسيات تقوم بجلب التكنولوجيا الحديثة فتؤدي إلى تحسين جودة المنتج، وبالتالي رفع الكفاءة الإنتاجية.أما الطرق غير المباشرة فتتمثل في برامج تدريبية للعمالة في الشركات المحلية وتحفيز الشركات المحلية على إقتناء التكنولوجيا الحديثة، ويتم ذلك بعدة طرق تتمثل في محاولة تقليد الشركات المحلية للقدرات التكنولوجية الحديثة للشركات متعددة الجنسيات أو عن طريق البحث عن أساليب تكنولوجيا بديلة أفضل، وتنافس الأساليب التكنولوجية لدى الشركات متعددة الجنسيات[1].

كما قد يؤدي دخول الإستثمار الأجنبي المباشر إلى زيادة الإنفاق المحلي على البحوث والتنمية وذلك لإحداث الموائمة بين الإحتياجات المحلية والتكنولوجيا العالمية المصحوبة بالعنصر التدريبي الكفء، كل ذلك يمكن أن يؤدي إلى تطوير وتحسين شامل في الإنتاجية والمقدرة التجارية التنافسية.

وعلى وجه العموم عمل إنخراط الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية على النهوض بتسويق الزراعة وتحديثها. غير أن تلك الشركات ليست بأي حال من الأحوال العامل الوحيد، ولكنها أدت ومازالت تؤدي دورا مهما في عدد كبير من البلدان . وقد أدت في حالات عديدة إلى عمليات هامة من نقل المهارات والدراية التقنية وأساليب الإنتاج والحصول على القروض وعلى مختلف المدخلات بشروط ميسرة، وأتاحت إمكانية الدخول إلى الأسواق لعدد كبير جدا من صغار المزارعين الذين كان أغلبهم يعمل في زراعة الكفاف.

---

[1] - سرمد كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 40.

ورغم أن دور الشركات متعددة الجنسيات في الزراعة قد ساهم في زيادة الإنتاجية والمنتجات في عدد من البلدان النامية، فليس هناك ما يبين إلى أي مدى أتاح دورها للعالم النامي زيادة إنتاجه من الأغذية الأساسية وتحسين أمنه الغذائي[1].

**المطلب السابع: الأثر الإيجابي على زيادة معدل التكوين الرأسمالي:**

إن الكثير من الدول النامية تعاني من ضعف المدخرات الوطنية بها وعجزها عن الوفاء باحتياجات الاستثمار الكلي حيث تسود الدائرة الخبيثة للفقر. كما أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تمثل إضافة للتراكم الرأسمالي ويرجع ذلك إلى أن ما ينتج من زيادة عن هذه الاستثمارات في الدخل المحلي يمكن أن يدخر جانبا منها ويتحول إلى استثمارات ترفع معدل التراكم الرأسمالي. [2]

فالاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تأتي معظمها من الشركات متعددة الجنسيات إلى قطاع معين، فإنها تشكل جزءا مهما من رأس المال المستثمر في هذا القطاع، بل وقد تشكل جزءا قد يكون مهما من الاستثمار الكلي للدولة. وهكذا تضل الاستثمارات الجديدة في بعض الدول النامية كالصين، وأندونسيا وسنغافورة، وأقطار آسيوية أخرى ممولة بالأصل من خلال موارد ذات أصل أجنبي.[3]

وتظهر أهمية الاستثمارات الأجنبية في زيادة معدل التكوين الرأسمالي، من الزيادة المستمرة في تدفق هذه الاستثمارات إلى البلدان النامية، فقد ارتفعت تدفقات هذه الاستثمارات إلى البلدان النامية أربعة أمثال مستواها في الفترة الممتدة بين سنة (1980-1985) و(1992-1993)، حيث ازدادت من متوسط سنوي قدره 12.6 مليار دولار إلى 51.8 مليار دولار، ثم ارتفعت إلى 70 مليار دولار في عام 1994، وبلغ نصيب البلدان النامية 32 % من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة من (1992-1994)، مقابل 20% في النصف الأول من الثمانينات.[4]

ووصلت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلدان النامية سنة 1990 إلى 26.30 مليار دولار، وفي سنة 1991 إلى 36.90 مليار دولار، وفي سنة 1992 إلى 47.30 مليار دولار، وفي سنة 1993 إلى 56.30 مليار دولار.[5]

وفي عام 1996، وصل حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم حوالي 350 مليار دولار أمريكي كان نصيب البلدان النامية منها حوالي 129 مليار دولار أي ما نسبته 36.8% ، ووصل في عام 1998 إلى 364 مليار دولار بزيادة نسبتها 4% عنه في عام 1996، وكان نصيب البلدان النامية حوالي 135 مليار دولار بنسبة 37%.[6]

---

[1]- تقرير الإستثمار العالمي 2009، مرجع سبق ذكره، ص 40

[2]- عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص 88.

[3]- هيكل عجمي جميل، مرجع سبق ذكرة، ص 54.

[4]- جويل بيرغسمان و زياوفانغ شين: " الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية، الانجازات و المشكلات"، مجلة التمويل و التنمية ، ديسمبر 1995 ، ص 6.

[5]- البنك الدولي: تقرير عن التنمية في العالم 1994، ص 119.

[6]- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: مناخ الاستثمار في الدول العربية 1998، ص 9 ، 10.

وفي عام 1999 بلغ إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية 866 مليار دولار، منها 632 مليار دولار للدول المتقدمة، تركزت في الولايات المتحدة (276 مليار دولار) وبريطانيا (82 مليار دولار) و208 مليار دولار للدول النامية،حظيت منها منطقة آسيا بحوالي 106 مليار دولار، تركزت في كل من الصين (40 مليار دولار) وهونغ كونغ (23 مليار دولار)، وبلغت التدفقات التي استقطبتها مجموعة أمريكا اللاتينية والكارايبي حوالي 90 مليار دولار، تركزت في كل من البرازيل (31 مليار دولار) والأرجنتين (23 مليار دولار)، وتلقت الدول في افريقيا (من غير الدول العربية في شمال إفريقيا) حوالي 5 مليار دولار، تركزت في كل من أنجولا (1.8 مليار دولار) ونيجيريا (1.4 مليار دولار) وبالنسبة لمجموعة دول الاقتصادات المتحولة فقد بلغت حصتها نحو 21 مليار دولار، تركزت في كل من بولندا (7.5 مليار دولار) وجمهورية التشيك (5 مليار دولار)، وبلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول العربية عام 1999 حوالي 8.7 مليار دولار بما نسبته 1% من إجمالي التدفقات الاستثمارية و4.2 % من إجمالي التدفقات نحو البلدان النامية، وتركزت التدفقات في كل من السعودية (4.8 مليار دولار) ومصر (1.5 مليار دولار).[1]

وفي عام 2000 قدرت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بحوالي 1119 مليار دولار، بزيادة نسبتها 14 % عما كانت عليه عام 1999، وتقدر حصة الدول المتقدمة منها بحوالي 899 مليار دولار (ما نسبته 80% من الإجمالي)، وحصة الدول النامية بحوالي 190 مليار دولار (ما نسبته 17% ) وحصة دول الاقتصادات المتحولة بحوالي 30 مليار دولار (ما نسبته 3%).[2]

- كما قدرت حجم التدفقات من الإستثمارات الأجنبية المباشرة العالمية عام 2003 إلى 565.2 مليار دولار، كان نصيب الدول النامية منها يقدر بـ 184.5 مليار دولار حيث قدرت بنسبة 32.6% من حجم مجموع التدفقات العالمية للإستثمار الأجنبي المباشر. ويستمر هذا التدفق للإستثمارات الاجنبية المباشر بالتزايد عبر السنوات المتتالية من 2004 إلى غاية 2008 حيث بلغ حجم التدفقات للبلدان النامية بـ620.7 مليار دولار عام 2008 من مجموع 1697.4 مليار دولار عالميا. ومثل نسبة 32.6% من التدفقات العالمية للإستثمار الاجنبي المباشر.[3]

- وإنخفضت هذه التدفقات عام 2009 بسبب الأزمة المالية العالمية حيث قدرت حجم التدفقات الأجنبية المباشرة الواردة للبلدان النامية بـ511 مليار دولار وهو ما يمثل نسبة 43.1% من مجموع التدفقات العالمية للإستثمارات الاجنبية المباشرة التي قدرت بـ1185 مليار دولار وكان النصيب الاكبر

---

[1] - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار : مناخ الاستثمار في الدول العربية 2000، ص 11.

[2] - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نفس المرجع ، ص 11.

أنظر كذلك: Claudio Jedlicki : « La France et l’investissement directe étranger en Amérique latine », dans le monde en développement,tome 26,N° 104, 1998, p93.

[3] - تقرير الإستثمار العالمي 2009، مرجع سبق ذكره، ص 19.

منها لبلدان جنوب وشرق أسيا وجنوب شرقي أسيا بنسبة 20.4% وتلتها بلدان أمريكا اللاتنية والكرايبي بنسبة 11.9%.[1]

- وفي سنة 2010 إرتفعت من جديد حجم التدفقات من الإستثمارات الاجنبية المباشرة الواردة إلى البلدان النامية حيث قدرت بـ574 مليار دولار ومثلت نسبة 46.1% من مجموع التدفقات العالمية للإستثمار الاجنبي المباشر التي قدرت بـ1244 مليار دولار.[2] نلاحظ أن هذه النسبة من التدفقات الواردة إلى البلدان النامية تقارب نصف حجم التدفقات العالمية من الأستثمارات الأجنبية.

حيث أن البلدان النامية خاصة البلدان الأسيوية (جنوب وشرق أسيا) تمثل نسبة 24.1% من مجموع التدفقات إلى البلدان النامية، ونسبة 12.8% لبلدان أمريكا اللأتنية والكاريبي.

وهذا مؤشر إيجابي وهو يعمل على زيادة معدل التكوين الرأسمالي بهذه البلدان، وهذا يؤدي إلى زيادة الإستثمارات المحلية، لترفع من معدل التكوين الرأسمالي لهذه البلدان خاصة الأسيوية منها كالصين بالدرجة الأولى، أو لبعض البلدان من أمريكا اللاتنية كالبرازيل مثلا، هذا يعطيها دفعة قوية للبروز كبلدان ذات إقتصاد قوي ينافس الإقتصاديات المتقدمة.[3]

كما ساهمت الصناعات الإستخراجية بالبلدان النامية بزيادة مداخيل الدولة وبذلك زيادة التكوين الرأسمالي وتمويل التنمية بها، هذا ما أوضحه تقرير الإستثمار العالمي لسنة 2007.[4]

- ففي مالي مثلا بلغت قيمة المبلغ الإجمالي للضرائب على المداخيل المحصل عليها من منجم (sodiola) بـ20 مليون دولار خلال الفترة ما بين(2000-2003)، وقد مثل 3% من ناتجة الخام و10% من مداخيله قبل الضريبة.
- في الشيلي فإن الصادرات الإجمالية للنحاس للشركات المنجمية العشرة الخاصة (حيث 9 منها تحت الرقابة الأجنبية) خلال الفترة (1991-2003) كانت تتوقع حوالي 33 مليار دولار، في حين أن الضرائب المتحصل عليها قدرت بـ2.1 مليار دولار. ( أي نسبة 6.5% من عائدات صادرات النحاس)، هذه النسبة إرتفعت إلى 16.3% في خلال السنتين اللاحقتين.
- في البيرو في سنوات من 2004 إلى 2006، الشركات المنجمية الأجنبية دفعت ما يقدر بـ3.5 مليار دولار من الضرائب أي ما يساوي حوالي 14% من مداخيل الصادرات للبلد.
- وفي تانزانيا إرتفعت الصادرات المنجمية إلى 2.8 مليار دولار خلال الفترة ما بين (1999-2005).

هذه المداخيل التي حصلت عليها هذه البلدان النامية من طرف إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات تعتبر مداخيل إضافية بالنسبة لهذه البلدان وهي في نفس الوقت تساهم في زيادة معدل التكوين الرأسمالي بها وكذا تمويل التنمية.

1- تقرير الإستثمار العالمي 2011، مرجع سبق ذكره، ص 4.
2- تقرير الإستثمار العالمي 2011،نفس المرجع، ص 5.
3 أنظر أيضا: الفصل الأول، المبحث الخامس.
4- تقرير الإستثمار العالمي 2007، مرجع سبق ذكره، ص 61-62.

من خلال البيانات السابقة نلاحظ أن حجم الاستثمارات الأجنبية المتدفقة إلى البلدان النامية في زيادة مستمرة، ولا شك أن هذه الاستثمارات إذا ما أحسن توجيهها، يمكن أن تشكل إضافة مباشرة إلى التكوين الرأسمالي في تلك البلدان، فمن المتصور أن تؤدي هذه الاستثمارات إلى زيادة في الدخل المحلي يمكن أن يدخر جانب منها، ويتحول بالتالي إلى استثمارات محلية ترفع من معدل التكوين الرأسمالي.

يضاف إلى ذلك أن الاستثمارات الأجنبية تساهم في سد بعض الفجوات الرئيسية في البلدان النامية، فهي تساهم في سد الفجوة الادخارية لتمويل الاستثمارات اللازمة، وسد فجوة النقد الأجنبي اللازم للاستيراد بوجه عام واستيراد مستلزمات الإنتاج بوجه خاص، وسد الفجوة بين الإيرادات العامة والنفقات العامة عن طريق حصيلة الضرائب من نشاط المشروعات الاستثمارية ذلك أن هذه الاستثمارات تؤدي إلى حدوث انتعاش في النشاط الاقتصادي مما يؤدي بدوره إلى زيادة حصيلة الضرائب المدفوعة للدولة مقابل الزيادة في أرباح ودخل المشروعات.[1]

كما أن الشركات متعددة الجنسيات التي تقوم بالاستثمار المباشر في البلدان النامية تساهم في حل مشكلة قصور التمويل أو عجز الموارد المالية في هذه البلدان عن الوفاء باحتياجات التنمية وذلك إما مباشرة بتوفيرها داخليا أو من أسواق المال أو بأسلوب غير مباشر بطرق ثلاثة[2]:

- تستطيع هذه الشركات توفير التمويل اللازم عن طريق دعوة شركات دولية أخرى للاشتراك معها في بعض المشروعات بالبلدان النامية.
- كذلك توفر تلك الشركات الأموال عن طريق تدفقات المعونات الرسمية من الدول الأم، ذلك أن ممارسة تلك الشركات لنشاطها في الدول المضيفة وحرية دخول رؤوس الأموال لهذه الأسواق يكون عاملا مشجعا لتدفقات المعونة الأجنبية.
- كذلك تستطيع تلك الشركات تعبئة المدخرات المحلية بتقديمها فرص مغرية للاستثمار.

إذن فالشركات الاستثمارية الأجنبية تساهم في زيادة معدل التكوين الرأسمالي من خلال تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن خلال جذب المدخرات المحلية في الأنشطة الأساسية أو الأنشطة المكملة، ومن ثم ارتفاع عوائد الملكية وهو ما يدفع بدوره إلى زيادة المدخرات وبالتالي الاستثمارات ومنه تحقيق التنمية.

## المطلب الثامن: التأثير الإيجابي على ميزان المدفوعات:

لا شك أن ميزان المدفوعات يعتبر من أهم المؤشرات الإقتصادية التي تساعد راسمي السياسة الإقتصادية في توجيه وإدارة الإقتصاد القومي، نظرا لأنه في كثير من الأحيان ترتبط الإجراءات الإقتصادية (المالية والنقدية) التي تتخذ في دولة ما بحالة ميزان المدفوعات لتلك الدولة.

---

[1] - عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص 103.

[2] - نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص 408.

ويعرف ميزان المدفوعات لدولة ما بأنه عبارة عن سجل لكافة المعاملات الإقتصادية الخارجية التي تتم بين المقيمين في دولة معينة والمقيمين في الخارج (خلال فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة واحدة).[1]

ويتكون ميزان المدفوعات من ثلاثة موازين يتضمن كل منها بدوره بنودا معينة نوردها فيما يلي[2]:

1. **الميزان التجاري**: وهو البند الرئيسي في ميزان مدفوعات الدول، فهو يشتمل على صادرات وواردات الدولة من السلع المادية التي تعبر حدودها - للداخل والخارج.
2. **ميزان العمليات الجارية غير المنظورة** ويشتمل على البنود التالية: نفقات السياحة، وخدمات البنوك والمؤسسات المالية، وخدمات الملاحة ، والريع والفوائد، والأرباح عن الإستثمارات الأجنبية.
3. **ميزان العمليات الرأسمالية ويتضمن** بندين:

**أ.** العمليات الرأسمالية قصيرة الأجل: تمثل حركات رأس المال ما بين دولة والعالم الخارجي. أي حركات تصدير وإستيراد للصكوك بأنواعها، كالأسهم والسندات وحقوق الملكية والأوراق التجارية وودائع العملات الأجنبية أو الوطنية.

**ب.** العمليات الرأسمالية طويلة الأجل: التي تمثل إستيرادا أو تصديرا لنوع من الصكوك أو الحقوق يتم عن إستثمار رأسمالي طويل الأجل.

ونظرا لأن البلدان النامية تعاني من عجز مزمن* في موازين مدفوعاتها نظرا لزيادة قيمة وارداتها على قيمة صادراتها، ورغبة منها في علاج هذا العجز وتحسين موازين مدفوعاتها ، إتجهت إلى فتح أبوابها أمام الشركات متعددة الجنسيات كأحد بدائل العلاج التي أظهرت نجاحا في بعض الدول الأخرى.

وبصفة عامة فإن دراسة وتقييم آثار الإستثمارات الأجنبية على ميزان المدفوعات في الدول المضيفة يستلزم تحديد ودراسة مايلي:[3]

1. **التدفقات الداخلة**: مثل :

- مقدار مساهمة المستثمر الأجنبي في المشروع الإستثماري (هل المشروع مملوك ملكية كاملة للمستثمر الأجنبي، هل هو ملكية مشتركة وماهي نسبة المشاركة؟ هل هي 50% أم أقل من ذلك ) وكلما زادت نسبة مساهمة المستثمر الأجنبي في المشروع الإستثماري كلما زاد حجم التدفق من النقد الأجنبي إلى البلد المضيف .

---

[1] - نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص 431.

[2] - محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص 124.

* - يقصد بالعجز المزمن : ذلك العجز المستمر لفترات طويلة و الذي يصعب التخلص منه ، و أحيانا يطلق على هذا العجز " العجز الهيكلي"، أي العجز الذي يعود إلى هيكل الإقتصاد المعني ذاته، تمييزا له عن العجز الطارىء أو المؤقت، و هذا هو الذي يرتبط بظروف معينة و يزول بزوال هذه الظروف.

[3] - عبد السلام أبو قحف ، " نظريات التدويل و جدوى الإستثمارات "، مرجع سبق ذكره، ص 179-182.

- مقدار الوفر من النقد الأجنبي الناتج عن الوفر من الواردات من السلع والخدمات المختلفة.
- مقدار التدفق من النقد الأجنبي نتيجة للتصدير.
- القروض التي تحصل عليها الشركات الأجنبية من الخارج.
- مقدار التدفق الداخل من النقد الأجنبي في شكل مساعدات تحصل عليها الشركات الأجنبية من الحكومات الأم.

2. **التدفقات الخارجة:** تتمثل في:

- مقدار التدفقات الخارجة من النقد الأجنبي لإستيراد مواد خام ومواد أولية أو مستلزمات الإنتاج.
- مقدار الأجور والمرتبات والحوافز الخاصة بالعاملين الأجانب المحولة للخارج.
- مقدار الأرباح المحولة للخارج بعد بدء مرحلة الإنتاج والتسويق.
- فروق أسعار تحويل المواد الخام والمواد الأولية.

3. **دراسة وتحليل العوامل والمتغيرات الآتية والتي قد تؤثر بصورة أو بأخرى على ميزان المدفوعات:**

- مدى مساهمة الشركات الإستثمارية الأجنبية في دعم وإنشاء مراكز وأنشطة البحوث والتنمية البشرية والفنية.
- نوع المشروع الإستثماري وهل هو يتصف بكثافة رأس المال أو كثافة العمالة.
- عدد العاملين الوطنيين في المراكز الوظيفية أو التنظيمية المختلفة مقارنا بنظائرهم من الأجانب.
- معدلات نمو التدفقات الداخلة والخارجة المذكورة سابقا وإتجاهاتها السنوية.
- درجة فعالية ومدى تواجد المناطق الحرة وشروط ممارسة الأنشطة الإنتاجية والتسويقية داخلها وخارجها.
- درجة التوجه بمشروعات الإستثمار، هل هي مشروعات موجهة للتصدير أو لتخفيض الواردات.
- الضرائب والرسوم المرتبطة بالصادرات والواردات .
- فرق العملة ومعدلات التضخم ، وأسعار الفائدة.
- الإقتراض بالعملة الأجنبية من البنوك الوطنية أو الأجنبية داخل الدولة المضيفة.
- القيمة المضافة على مستوى الإقتصاد القومي ككل.

وبالرغم من عدم توافر الدراسات والإحصائيات المنشورة حول تأثير الإستثمارات الأجنبية على ميزان المدفوعات بالبلدان النامية المضيفة، ومع الأخذ في الإعتبار المؤشرات السابقة فإنه يمكن القول بأن الإستثمارات الأجنبية يمكن أن تساهم في تحسين ميزان المدفوعات في البلدان النامية المضيفة، نظرا لأن هذه الإستثمارات تؤدي إلى توفير رؤوس الأموال والتكنولوجيا والخبرات ، الأمر الذي يؤدي إلى

زيادة طاقة الإنتاج بما يحقق فائضا للتصدير[1]. من جهة أخرى فإن المشروعات الإستثمارية المقامة برؤوس أموال أجنبية تنتج سلعا قابلة للتصدير، ويتوقع أن تكون هذه السلع في نفس مستوى السلع المتداولة في أسواق الدول المتقدمة أو قريبة من مستواها، ولا شك أن إمتلاك أي دولة لسلع تصديرية بهذه المواصفات التسويقية العالمية يجعلها أكثر قدرة على حسن تصريف سلعها الأخرى وبالسعر الملائم، وهذا يساهم في تحسين ميزان المدفوعات، وهذا ما حدث في الأرجنتين والمكسيك، حيث ساهمت الإستثمارات الأجنبية في الأرجنتين في الفترة من 1992 حتى 1999 في زيادة قيمة الصادرات بنسبة 8.2% بالمتوسط في السنة، وزاد حجم الصادرات بنسبة 9.4% في السنة[2].

وفي المكسيك إستمرت الصادرات غير النفطية تبدي إتجاها إيجابيا، إذ زادت بنسبة 15% عام 1999[3].

كما ساهمت الإستثمارات الأجنبية في زيادة صادرات دول شرق وجنوب شرق آسيا والصين على وجه الخصوص، وهذا ما أبرزه تقرير الإستثمار في العالم عام 2001[4].

وتشير بعض البحوث والدراسات أن السياسات المتبعة من قبل طرفي الإستثمار هي الوحيدة التي بإمكانها أن تحدد قدر التأثير على ميزان المدفوعات، وحجم الإستفادة من تدفق الإستثمار الوارد والصادر، إلا أنه في غالب الأحيان ما يكون حجم الإستفادة كبير، والنتائج حسنة إذا كان الإتفاق والتفاهم سائدا بين مختلف الأطراف، ودليل ذلك ما حدث في أمريكا اللاتينية من قبل الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية، حيث قامت هذه الشركات في الفترة (1965-1968) بإستثمار ما قيمته 700 مليون دولار أمريكي، تمكنت بفضله الفروع الأجنبية في الدول المضيفة من تحقيق عائد إجمالي قدره 1440 مليار دور أمريكي.[5]

وتم تسجيل خروج ما قيمته 740 مليون دولار كأرباح، تستردها الشركات في البلد الأم مما يعني التسبب في مخرجات يتحملها ميزان المدفوعات للدول المضيفة بنفس قيمة الأرباح.فيمكن إعتبار هذه النتيجة سلبية وذلك على المدى القصير .

أما النتيجة الأخرى فهي تظهر على المدى المتوسط والطويل ، حيث أن الدول المضيفة إستطاعت أن تنمي حجم صادراتها بما مقداره 4.3 مليار دولار، أضف إلى مبالغ أخرى، لن تنفق على الإيرادات بسبب إنتاج الشركات للكثير من السلع، حيث جعلت البلدان المضيفة في غنى عن إستيرادها، ولقد قدرت هذه المبالغ بـ 4.8 مليار دولار، وبفضل هذه الإستثمارات فإن ميزان مدفوعات دول أمريكا اللاتينية إستطاع أن يحقق مدخلات بقيمة 9.1 مليار دولار أمريكي خلال هذه الفترة التي تعتبر وجيزة[6].

---

[1]- عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص90.

[2]- بيدرو بو: " الإصلاحات الهيكلية في الأرجنتين في التسعينات "، مجلة التمويل والتنمية، مارس 2000، ص15.

[3]- خوزيه أنجل جوريا : " المكسيك التطورات الأخيرة والإصلاحات الهيكلية و التحديات القادمة"، مجلة التمويل والتنمية، مارس2000، ص23.

[4]- رضا عبد السلام، "محددات الإستثمار الأجنبي المباشر"، مرجع سبق ذكره، ص103.

5- Michel Chertman,op cit,p 76.

6 - Michel Chertman,ibid,p 76.

وإذا كانت البلدان النامية تفتح أبوابها أمام الإستثمارات الأجنبية بهدف دعم موازين مدفوعاتها وتحسينها، فإن هذا يعني ضرورة أن تكون معظم إن لم يكن كل المشروعات الإستثمارية الجديدة موجهة نحو التصدير أو موجهة نحو إحلال الواردات بغيرها من المنتجات والسلع المنتجة محليا من خلال المشروعات الجديدة، فضلا عن هذا سيقع على عاتق الدولة المضيفة تبني إجراءات وسياسات من شأنها تشجيع المستثمر الأجنبي للتوجه إلى مثل هذه المشروعات هذا من ناحية، وتقليل التدفقات من النقد الأجنبي الخارج في شكل تحويلات أرباح أو مرتبات العاملين الأجانب من ناحية أخرى[1].

فتحسين ميزان المدفوعات بالبلدان التي تتميز بضخامة حجم رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة فيها يتطلب نموا سريعا في الصادرات، ليس فقط أسرع من نمو إجمالي الناتج المحلي فحسب، وإنما أيضا أعلى من معدل نمو الواردات. فإذا لم تساهم الإستثمارات الأجنبية وسياسات التنمية المطبقة في زيادة حجم الصادرات عن حجم الواردات فليس بالإمكان أن يتغلب الإقتصاد القومي على ظاهرة العجز في ميزان المدفوعات في الأجل المتوسط والأجل الطويل[2] .

[1]- عبد السلام أبو قحف، مرجع سبق ذكره، ص 217.

[2]- محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره ،ص 127

## المبحث الثالث: الآثار الإقتصادية السلبية للشركات متعددة الجنسيات على البلدان النامية

تمثل الشركات متعددة الجنسيات قوة كبيرة في الإقتصاد العالمي، وتحتل مكانة أقوى في البلدان النامية، هذه البلدان التي صارت ومنذ عقود كثيرة تعبر عن تخوفاتها وقلقها من التأثيرات السلبية للشركات متعددة الجنسيات في مختلف مجالات الحياة: الإقتصادية، السياسية والإجتماعية ....الأمر الذي يشكل في العشريات الأخيرة موضوع تفكير في العالم كله لأطراف عديدة وفي ميادين عدة إذ أصبح يثير إنشغالا بالغ الأهمية ويحظى بإهتمام أشد من طرف المفكرين ، بقيامهم بدراسات نظرية وميدانية مكثفة حول موضوع أثار ومخلفات نشاطات الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية، كما أدى ذلك ليس فقط إلى وفرة الأدب وإنما إلى مبادرات عديدة إن على المستوى الوطني أو الدولي قصد مراقبة عمليات الشركات متعددة الجنسيات ومن أهم ما تم دراسته وتحليله من تأثيرات ونتائج عمل الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية، نجد الآثار السلبية على النشاط الإقتصادي للبلاد النامية المضيفة سواء فيما يخص السياسة العامة لتلك البلدان وميزان المدفوعات وكذا مستوى التشغيل....إلخ، وهذا نتيجة لما يتوفر لدى الشركات متعددة الجنسيات من إمكانيات ووسائل رأسمالية وتكنولوجية وتكتيكية وقانونية تسمح لها دائما من تحقيق مصالحها على حساب برامج وأهداف حكومات الدول النامية.

### المطلب الأول: الآثار السلبية لنقل التكنولوجيا بواسطة الشركة المتعددة الجنسية:

إن عملية نقل التكنولوجيا التي تقوم بها الشركة المتعددة الجنسية بدور مهم فيها لا يترتب دائما عنها آثارا إيجابية ومردودات جيدة. إذ تترتب عليها في الواقع بعض الآثار السلبية التي تنجم عن التعارض والتناقض بين مصالح الشركة المتعددة الجنسية ومصالح الدولة المضيفة، ويمكن حصر تلك الآثار السلبية حسب تقديرنا في ثلاثة آثار رئيسية هي:

- إتخاذ التكنولوجيا وسيلة للسيطرة على أسواق الدولة المضيفة.
- إرتفاع تكاليف التكنولوجيا الموردة.
- عدم ملاءمة التكنولوجيا الموردة لمتطلبات التنمية في الدول المضيفة.

**أولا: إتخاذ التكنولوجيا الموردة وسيلة للسيطرة على أسواق الدولة المضيفة:**

سبق وأشرنا أن للتكنولوجيا أهمية كبيرة في عملية التنمية الإقتصادية والإجتماعية في الدول المختلفة. وبالتالي فإن هناك حاجة ملحة للحصول عليها من قبل الدول كافة، خاصة النامية منها. ولما كانت الشركات متعددة الجنسيات هي المورد الرئيسي للتكنولوجيا، فإنها تسعى إلى تضمين عقود نقل التكنولوجيا جملة من الشروط والقيود التي تهدف في مجموعها إلى السيطرة على المشروعات والدول المتلقية للتكنولوجيا. وغالبا ما ترضخ هذه الدول لتلك الشروط والقيود لشدة حاجتها للتكنولوجيا إضافة

إلى محدودية قدرتها التفاوضية في مواجهة تلك الشركات. وقد أصطلح على تسمية تلك الشروط بـ "أساليب الممارسة التقييدية" وهي مجموعة شروط أو قيود تضعها الشركة المتعددة الجنسية بصفتها موردة للتكنولوجيا على مستورد التكنولوجيا لتقييد حريته في إستعمالها، أو في التصرف في الإنتاج الذي يحصل عليه من إستغلالها[1].

ونعرض بإختصار لأهم تلك الشروط:[2]

1. شرط المنع من التصدير، وبمقتضاها يمنع على مستورد التكنولوجيا تصدير السلع المنتجة بإستغلال تلك التكنولوجيا بشكل كلي أو تحديد مناطق معينة يستطيع تصدير السلع إليها.
2. الشرط الذي يلزم المشروع المتلقي للتكنولوجيا بإستراد كافة مستلزمات الإنتاج من مورد التكنولوجيا نفسه أو مورد آخر يحدده له.
3. الشرط الذي يلزم المشروع المستورد بعدم إدخال أية تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا المستوردة بما يؤدي إلى تطبيعها وملاءمتها للظروف المحلية في الدولة المضيفة.
4. الشرط الذي يقضي بمنع مستورد التكنولوجيا من القيام بأي نشاط في مجال البحث والتطوير ، أو تحديد مثل هذا النشاط، أو إلزام الطرف المستورد بأن يقدم للمورد ما قد يطرأ على التكنولوجيا الموردة من تحسين أو تطوير.
5. منع المشروع المستورد للتكنولوجيا من إستخدام أية تكنولوجيا مكملة من مصادر أخرى . وتهدف الشركة المتعددة الجنسية من وراء هذا الشرط إلى إبقاء الطرف المستورد محددا ومقيدا بالتكنولوجيا التي يصدرها له.
6. شرط "رقابة الجودة " وبمقتضاها يحتفظ مورد التكنولوجيا لنفسه بالرقابة على جودة المنتج النهائي الذي تدخل التكنولوجيا في إنتاجه. والواقع أن هذا الشرط يتيح للشركة المتعددة الجنسية بإعتبارها موردة للتكنولوجيا أن تتدخل في كل عملية تطويع للتكنولوجيا قد يقوم بها المشروع المستورد.
7. شرط السرية وبمقتضاه يلتزم مستورد التكنولوجيا بالمحافظة على سرية المعلومات التكنولوجية التي ينقلها له الطرف المورد، وذلك لمدة محددة تزيد عادة على مدة نقل التكنولوجيا أو لمدة غير محددة.
8. تحديد نطاق وحجم إنتاج السلع المحتوية على التكنولوجيا المستوردة، وتحديد الأسعار التي يتم بها إعادة تصديرها.
9. إحتفاظ مورد التكنولوجيا "الشركة المتعددة الجنسية" بالحق في تعيين بعض الإشخاص من مواطني دولته في المشروع المتلقي للتكنولوجيا ، أو فرض بعض القيود على إستخدام مواطني الدولة المستوردة.
10. الشرط الذي يقضي بإختصاص محاكم دولة مورد التكنولوجيا ينظر المنازعات التي تثور نتيجة تنفيذ العقد.

---

1- محمد عبده سعيد، "الشركات المتعددة الجنسيات و مستقبلها في الدول النامية"، رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة عين شمس، كلية الحقوق 1986، ص 325.

2- محمد عبده سعيد، نفس المرجع، ص 325-326.

تلك هي أهم الشروط المقيدة التي تتضمنها عقود نقل التكنولوجيا والتي تهدف الشركات المتعددة الجنسية من وراءها إلى السيطرة على المنشآت الإقتصادية في الدول المستوردة وإستخدام تلك السيطرة أحيانا وسيلة للسيطرة على المنشآت الإقتصادية في الدول. المستوردة للتكولوجيا ذاتها ويرد النص على هذه الشروط سواء تمت عملية نقل التكنولوجيا من الشركة المتعددة الجنسية إلى إحدى شركاتها الوليدة الداخلة في المجموعة أو من الشركة المتعددة الجنسية إلى إحدى المشروعات الإقتصادية في الدولة من جانب آخر فقد سعت الدول النامية إلى تضمين تقنين السلوك لنقل التكنولوجيا الذي أعده مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية نصوصا تقضي بحظر هذه الشروط المقيدة . غير أن هذا الأمر أثار جدلا كبيرا بين الدول المتقدمة " الدول الأم للشركات المتعددة الجنسية" وبين الدول النامية حول مضمون وصياغة هذه الشروط على أن تقنين السلوك لم يفرغ بعد في إطار إتفاقية دولية ملزمة بسبب عدم إتفاق الدول المختلفة 'النامية والمتقدمة" على كثير من نصوصه وأحكامه كما بينا سابقا. لذلك فإنه ينبغي على الدول المستوردة للتكنولوجيا أن تكون حذرة في التعامل مع هذه الشروط وأن ترفض إدراجها في العقد، فإذا ما اضطرت إلى قبولها لحاجتها للتكنولوجيا فخير لها أن تحتفظ بحق إعادة النظر فيها كلما إنقضت فترة من الزمن على تنفيذ العقد.[1]

**ثانيا: إرتفاع تكاليف نقل التكنولوجيا:**

يتم إنتاج التكنولوجيا عموما في إطار نظام إحتكار القلة حيث تسيطر الشركات متعددة الجنسية في الدول المتقدمة على عملية إنتاج وتداول التكنولوجيا من جهة أخرى فإن المحافظة على سرية التكنولوجيا بإعتبارها من أهم ركائز منتجيها وحائزيها في السيطرة على الأسواق وتحقيق الأرباح كل ذلك أدى إلى التأثير على تكامل سوق التكنولوجيا فهي سوق معيبة إلى حد بعيد، ولعل أبسط دليل على ذلك هو صعوبة تحديد سعر المعلومات التكنولوجية. إضافة إلى أن الجهة التي ترغب في الشراء تحتاج إلى التعرف على ما هو متاح من التكنولوجيا وتكلفته ومصادره البديلة حيث تستطيع أن تتخذ القرار بخصوص الثمن الذي سوف تتحمله[2] .

وبالتالي فإن الدولة الراغبة في إستيرادها خاصة إذا كانت من الدول النامية ، تدخل هذه السوق دون أن تكون لديها معلومات كافية عن التكنولوجيا التي تريد شراؤها، الأمر الذي لا يسمح لها بإختيار التكنولوجيا الملائمة لمتطلبات التنمية فيها أو بتحديد عناصر العقد المزمع إبرامه وبشكل خاص ثمن التكنولوجيا. ومن شأن ذلك كله أن يؤدي إلى إرتفاع التكاليف المباشرة للحصول على التكنولوجيا. من جهة أخرى ترتفع التكاليف غير المباشرة لعملية نقل التكنولوجيا والتي تتضمن عناصر متعددة ومختلفة أهمها المبالغ التي تدفع للحصول على الآلات والمعدات الوسيطية اللازمة لإستغلال التكنولوجيا والتي يتم الإتفاق عليها بين مورد التكنولوجيا والمستورد "سواء كان شركة وليدة تابعة للشركة المتعددة

1- دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص 219

2-. محمد عبد الرحمان، "أثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية و العلاقات الدولية"، ( تقرير مجموعة كبار خبراء الأمم المتحدة)، مركز البحوث الإدارية ، مصر، ص 114.

الجنسية أم مشروعا وطنيا مستقلا". إضافة إلى ما تحدثه الشروط المقيدة خاصة تلك التي تتعلق بتحديد حجم الإنتاج أو أسعار المنتجات أو منع أو تحديد تلك المنتجات، من آثار على زيادة التكلفة غير المباشرة لنقل التكنولوجيا . ويترتب على ذلك إرتفاع التكلفة الكلية للحصول على التكنولوجيا اللازمة لعملية التنمية الإقتصادية والإجتماعية في الدول المختلفة. وتؤكد الإحصاءات مدى أهمية التكنولوجيا في زيادة أرباح الشركات المتعددة الجنسية.[1]

ومع ذلك فإن الشركات المتعددة الجنسية لا تكتفي بكل هذا العائد المرتفع للتكنولوجيا التي توردها وإنما تلجأ إلى إستخدامها كوسيلة لنقل الأرباح التي تحققها شركاتها الوليدة إلى خارج الدول المضيفة دون أن تخضع لأية ضريبة من قبل تلك الدولة، وذلك من خلال المغالاة في أسعار التكنولوجيا وأسعار السلع والخدمات التي تحملها التكنولوجيا معها والتي توردها إلى شركاتها الوليدة[2].

ويترتب عن هذه التكلفة المرتفعة للتكنولوجيا الموردة أثارا سلبية للدولة، إذ أنها تمثل في الواقع عبئا ثقيلا على ميزان المدفوعات فيها خاصة وأن دفعها يتم بالنقد الأجنبي.

**ثالثا: عدم ملاءمة التكنولوجيا المستوردة:**

تتميز التكنولوجيا الموردة بواسطة الشركات المتعددة الجنسية في كثير من الأحيان بعدم ملاءمتها لظروف الدولة المستوردة لها، خاصة الدولة النامية. ذلك أن التكنولوجيا هي وليدة الظروف الإقتصادية والإجتماعية والثقافية لدولة المنتج " الدولة المتقدمة" ومعلوم أن ظروف هذه الدولة تختلف كليا عن ظروف الدولة المستوردة[3].

فالتكنولوجيا الموردة تتميز عادة بإرتفاع تكاليفها وإستخدامها القليل للعمال من ذوي الكفاءات العالية بينما تتميز الدول المستوردة بقلة مواردها المالية ووفرة مواردها البشرية غير المدربة وغير المتعلمة. ومن شأن نقل هذه التكنولوجيا إليها أن تزيد من مشكلة العجز في ميزان المدفوعات ومشكلة البطالة فيها التي تبحث عن حلول لمعالجتها والتخفيف من آثارها الإقتصادية والإجتماعية عليها . من جهة أخرى فإن الشركات المتعددة الجنسية لا تسعى إلى تطويع التكنولوجيا لتلائم ظروف الدولة المستوردة. ذلك أن هدفها الرئيسي الذي تسعى إليه من عملية نقل التكنولوجيا هو زيادة أرباحها، وليس خدمة عملية التنمية الإقتصادية والإجتماعية في الدول المستوردة . بل إنها قد تضع العقبات أمام الدولة المستوردة لتطويع التكنولوجيا من خلال إشتراط عدم قيامها بإجراء تعديلات على التكنولوجيا لتتلاءم مع ظروفها المحلية. وعلى أية حال فإن مهمة تطبيع التكنولوجيا تقع في النهاية على الدولة المستوردة إذ ينبغي أن تقوم مراكز البحث والتطوير فيها بمهمة تطويع وملاءمة التكنولوجيا المستوردة لظروفها المحلية.

[1]- محمد عبده سعيد، مرجع سبق ذكره ، ص 351

[2]- محمد عبده سعيد، نفس المرجع، ص 360.

[3]- سيد طه بدوي، مرجع سبق ذكره، ص 59.

كما تنشأ آثار غير مرغوب فيها وأوجه القلق الرئيسية في الإقتصاديات التي تستضيف الإستثمار الأجنبي المباشر في مجال البحث والتطوير، تتصل بالتخفيض المحتمل لحجم أنشطة البحث والتطوير القائمة عندما يقوم الإستثمار الأجنبي بعمليات إستيلاء على شركات محلية وعلى تعويض غير عادل للشركات والمؤسسات المحلية التي تتعاون مع الشركات متعددة الجنسية في مجال البحث والتطوير وإزاحة الشركات المحلية من سوق الباحثين وحدوث سباق على إجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر المتصل بالبحث والتطوير وحدوث سلوك غير أخلاقي من جانب الشركات المتعددة الجنسية. وقد تحدث أيضا توترات بين الشركات متعددة الجنسيات وحكومات البلدان المضيفة من حيث أن الأولى قد تسعى إلى الإحتفاظ لنفسها بالمعرفة القائمة على الملكية بينما تسعى الأخيرة إلى ضمان حدوث أكبر قدر ممكن من الآثار التبعية[1].

كما أن الشركات متعددة الجنسيات التي تنشط في النشاطات الإستخراجية بالبلدان النامية تقوم بنشاطات ملوثة جدًا للبيئة خاصة ( البترول والغاز)، إذ على الشركات متعددة الجنسيات إستخدام تكنولوجيات وتقنيات الإنتاج أكثر تقدما وأكثر حفاضا على المحيط. [2]

## المطلب الثاني: الآثار السلبية على ميزان المدفوعات:

قد تتمكن الشركات متعددة الجنسيات من زيادة طاقات الإنتاج والتصدير، إلا أنها في واقع الأمر قد تؤدي إلى زيادة عجز ميزان المدفوعات نتيجة تحويل الأرباح للخارج من ناحية ، ومن ناحية أخرى بما يترتب عليه من إستيراد المعدات ومستلزمات الإنتاج. أيضا من الآثار السلبية للشركات متعددة الجنسيات على ميزان المدفوعات في الدول المستضيفة له زيادة حجم تدفقاته في قطاع الخدمات ، ومن المعروف أن الإستثمار في هذا القطاع يعود بالنفع على الدول المتقدمة لإرتفاع حجم أرباح هذا الإستثمار والتي يتم تحويلها إلى الخارج هذا فضلا على أن هذا المجال لا يحتاج إلى إسهام المستثمرين إلا بقدر ضئيل من أنشطة البحث والتطوير. ومما لا شك فيه أن مدفوعات خدمة الإستثمارات الأجنبية المباشرة تشكل عبئا كبيرا على البلدان النامية التي تستضيف هذه الإستثمارات، بل إن هناك من الحالات الصارخة التي تدل على أن هذه الإستثمارات تجني من وراء أعمالها في بعض الدول ما يفوق أضعاف ما تستثمره بها.

---

[1]- تقرير الإستثمار العالمي 2005، مرجع سبق ذكره، ص 41. أنظر كذلك: جوزيف أي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره، ص76.

[2]- تقرير الإستثمار العالمي 2007، مرجع سبق ذكره، ص 70.

وبصفة عامة فإن مدفوعات خدمة الإستثمارات الأجنبية المباشرة إنما تتمثل فيما يلي:[1]

1. الأرباح المحولة للخارج.
2. مدفوعات خدمة نقل التكنولوجيا المستخدمة في المشروعات الإستثمارية والتي تتمثل في رسوم وبراءات الإختراع والعلامات التجارية والتراخيص ونفقات الإدارة والخبرات الفنية الأجنبية الأخرى:
3. الفائدة على رأس المال المستثمر.
4. مدفوعات إستعادة رأس المال المستثمر.
5. تحويلات جزء من مرتبات العاملين الأجانب في المشروعات الإستثمارية إلى بلادهم.

وتشير البيانات إلى أن المدفوعات الصافية لدخول الإستثمارات الأجنبية في البلدان النامية قد تزايدت من 3 بليون دولار سنة 1960 إلى 10بليون دولار سنة 1973 بنسبة 10% و16% على التوالي من إجمالي صادرات هذه الدول وزادت هذه النسبة لتصل إلى 20.1% سنة 1998، وكانت قد بلغت أعلى مستوى لها سنه 1985 حيث وصلت إلى 28.3% من إجمالي صادرات هذه الدول من السلع والخدمات[2] .

ونظرا لأن البيانات التي تصدر عن الهيئات الدولية تتناول مدفوعات خدمة الإستثمارات الأجنبية المباشرة بالأشكال الخمس المذكور في إطار تجميعي مما يصعب معه قياس عبء كل نوع من هذه المدفوعات على حدة، إلا أنه يمكن التعرض للشكلين الأولين من مدفوعات خدمة هذه الإستثمارات وهما الأرباح المحولة للخارج، ومدفوعات خدمة نقل التكنولوجيا.

**1. الأرباح المحولة للخارج:**

يتمثل العبء الرئيسي الذي ينشأ عن الإستثمارات الأجنبية المباشرة في البلدان النامية، فيما تقوم به هذه الإستثمارات من تحويل جانب كبير من أرباحها إلى بلادها الأصلية، ويمكن أن نستدل على مدى ضخامة هذا العبء إذا ما أخذنا في إعتبارنا الحقائق التالية:[3]

أ. عظم حجم أرصدة رؤوس الأموال التي تستثمرها البلدان المتقدمة في البلدان النامية في شكل إستثمار مباشر، حيث زاد حجم الإستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى البلدان النامية في السنوات الأخيرة، بعد أن قام عدد كبير من هذه البلدان بتوفير المناخ المناسب للإستثمارات الأجنبية، ومنحها العديد من الضمانات القانونية والحوافز الضريبية لتشجيعها على الإنسياب إليها.

ب. إرتفاع الأهمية النسبية للإستثمارات الأجنبية المباشرة من إجمالي الإستثمارات الموجودة في البلدان النامية، ففي حين بلغ إجمالي تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى جميع الدول النامية

1- نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص 479.
2- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، " تقرير التنمية البشرية لعام 2000"، جدول رقم 18، ص 222.
3- ماليكوم جبلز وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 622.

155.225 مليون دولار سنة 1998، بلغ إجمالي تدفقات إستثمارات الحوافظ المالية إلى هذه الدول 38281 مليون دولار[1].

ج. إرتفاع معدلات الأرباح التي تحققها الإستثمارات الأجنبية المباشرة في البلدان النامية. يؤكد ذلك ما أوضحته بعض الإحصائيات من إجمالي الإستثمارات الأمريكية المباشرة في دول أمريكا اللاتينية في الفترة من 1950 إلى 1967 بلغت 7473 مليون دولار قي حين بلغ إجمالي أرباح وعوائد هذه الإستثمارات في نفس الفترة 16079 مليون دولار[2].

وفي خلال الفترة من (1978-1980) تدفق إلى البلدان النامية إستثمارات تقدر بحوالي 6 مليارات دولار أسفرت عن أرباح وفوائد ورسوم تدفقت إلى الدول المتقدمة قدرها 13 مليار دولار، بينما أعيد إستثمار 2 مليار فقط في البلدان النامية المضيفة. كما وصلت جملة الأرباح المحولة من البرازيل إلى الخارج 1.1 مليار دولار عام 1985 بعد أن كانت 0.5 مليار دولار عام 1982، فيما بلغت جملة الأرباح المحولة من تايلند إلى الخارج في الفترة من (1970-1982) ضعف جملة تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة إليها.[3]

ولا شك أن تحويلات الأرباح تشكل عوامل ضغط على موازين المدفوعات في البلدان النامية في الوقت الذي تشكل فيه آثار إيجابية على موازين المدفوعات في البلدان الرأسمالية المتقدمة المصدرة للإستثمارات الأجنبية المباشرة.

كما أن تحويل الجزء الأكبر من أرباح الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلاد المتقدمة المصدرة لهذه الإستثمارات يعني عملية نقل عكسي للموارد من الدول النامية إلى الدول الرأسمالية المتقدمة، مما يعني عبئا لا يستهان به على كاهل الدول النامية خاصة إذا كانت هذه الإستثمارات تمثل النسبة الأغلب من إجمالي الإستثمارات الموجودة في البلدان النامية.

### 2. مدفوعات خدمة نقل التكنولوجيا:

عادة ما تقوم الإستثمارات الأجنبية المباشرة بتحويل مدفوعات باهظة نظير ما تستخدمه في مشروعاتها من تكنولوجيا متقدمة، فتقوم بدفع مقابلا لإستخدام براءات الإختراع والعلامات التجارية والتراخيص الفنية، وكذلك المرتبات المرتفعة للخبراء والفنيين الأجانب المرافقين لهذه المشروعات[4].

وإذا كانت الإستثمارات الأجنبية تقوم بدفع مقابلا نظير ما تستخدمه من تكنولوجيا متقدمة في مشروعاتها، فإن القائمين على هذه الإستثمارات غالبا ما يبالغون في حساب هذا المقابل، وذلك كوسيلة للتحليل من أجل مزيد من التحويل للأرباح، أو للتهرب من الضرائب المحلية التي قد تكون مرتفعة نسبيا

1- تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 1999، مرجع سبق ذكره، ص 11، 12.
2- نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص 482.
3 - نزيه عبد المقصود مبروك، نفس المرجع، ص 482.
4- عبد المطلب عبد الحميد، " العولمة الإقتصادية "، مرجع سبق ذكره، ص 210.

وقد لا تقف هذه المبالغة عند هذا الحد، ذلك أنها قد تصل إلى تقييم أسعار مرتفعة للآلات والمعدات الرأسمالية وغيرها مما يمكن إستيراده من الشركات الأم بالخارج بحيث تأكل الأرباح قبل تحققها.

وإذا كانت هذه هي الصورة لإعباء مدفوعات تحويلات أرباح الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الخارج، ومدفوعات خدمة نقل التكنولوجيا التي تستخدمها هذه الإستثمارات، فكيف تكون الصورة إذا ما علمنا بأثر الضخامة النسبية لرأس المال المستخدم في هذه الإستثمارات، وإرتفاع سعر الفائدة في الأسواق العالمية لرأس المال، وارتفاع أجور العاملين والخبراء والفنيين في هذه الشركات، فإنه يمكننا تصور مدى ضخامة تحويلات إستعادة رأس المال وكذلك مدفوعات الفائدة عليه، بالإضافة إلى تحويلات العاملين والخبراء الأجانب لجزء من مرتباتهم إلى ذويهم بالخارج. الأمر الذي من شأنه أن يضخم من إجمالي مدفوعات خدمة الإستثمارات الأجنبية المباشرة ويجعلها عبئا لا يستهان به على كاهل البلدان النامية المستضيفة لها.

## المطلب الثالث: الأثر السلبي بالنسبة للعمالة والمهارات الفنية:

إن طبيعة التقنية المستخدمة في الشركات متعددة الجنسيات قد لا تتلاءم مع ظروف الدول النامية ربما من حيث المواصفات والمستلزمات والإستخدام هذا من جانب ومن جانب آخر فإن هذه التقنية تعتبر كثيفة رأس المال، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى زيادة مستوى البطالة خاصة في الدول النامية التي تعاني من فائض في العمالة، كذلك فإن الشركات متعددة الجنسيات تعطي الآلات والمعدات الحديثة، ولكنها لا تعطي سر التقنية ولا تشجع الدول النامية على البحث العلمي الذي يؤدي إلى تطوير وتطويع التكنولوجيا وإختراع الآلات.

يقول جوزيف إي ستيجليتس، أن الشركات العالمية في الدول النامية، كالشركات العملاقة مثل (وول مارت) إذ إعتمد بعض نجاح وول مارت على كفاءة أكبر (إدارة أفضل لعمليات الجرد والخدمات اللوجستية)، ولكن أعتمد الكثير على مجرد قوة سوقها، أي قدرتها على إخضاع ورديها وعمالها. ونعني سياستها الحازمة ضد التنظيم النقابي أن يتقاضى عمالها في كثير من الأحوال أجرا منخفضا. وأن أجورها المنخفضة، تخفض الأجور عنوة عند منافسي وول مارت، وهكذا لا يتأثر العمال في وول مارت وحدهم. ولا تغطي مزايا الرعاية الصحية سوى نحو نصف عدد العاملين لديها الذي يبلغ عددهم 1.4مليون عامل.[1]

كما أن البلدان النامية لا تستفيد تلقائيا من الآثار الإيجابية لدور الشركات متعددة الجنسيات في الزراعة، ففي حين أن تلك الشركات قد خلقت أحيانا فرص عمل وحسنت الإيرادات في المجتمعات الريفية، فإنه لا يمكن تمييز إتجاه واضح. ولأن الشركات متعددة الجنسيات تشجع تحديث الزراعة والتحول من زراعة الكفاف إلى الزراعة التجارية ، فمن المرجح أن يعمل أثرها البعيد المدى على

[1] - جوزيف إي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره، ص 210.

تعجيل خطى خفض العمالة الزراعية على الأجل الطويل، وأن يعمل في الوقت ذاته على رفع الإيرادات بالنسبة للشركات.[1]

## المطلب الرابع: الأثر السلبي على إزدواجية الإقتصاد:

تؤدي الشركات متعددة الجنسيات إلى ظاهرة الإزدواج في الإقتصاد الوطني حيث ينقسم الإقتصاد إلى مشروعات جديدة أجنبية تعمل بأحدث الفنون الإنتاجية وأخرى تقليدية وطنية تستخدم أساليب إنتاج غير متطورة، ويترتب على هذا الوضع زيادة الفجوة بين الفقراء والأغنياء ويزداد توزيع الدخل سوءا حيث يتمتع العاملون في القطاع الأول بمرتبات عالية ومستويات أفضل للمعيشة، بينما يعاني العاملون في القطاع الثاني من إنخفاض مستوى الأجور والمرتبات وما يترتب على ذلك من تدهور في أحوال المعيشة.

إذ في أوقات عديدة تدعم الشركات متعددة الجنسيات مشكلة إزدواج الهيكل الإقتصادي ، وتضخم من عدم المساواة في الدخول، أي يعمق من حالة سوء توزيع الدخل. والشركات متعددة الجنسيات تميل لتعزيز مصالح عدد قليل من مديري المصانع المحلية، والعاملين أصحاب الأجور العالية في القطاع الحديث على حساب مصلحة باقي القطاعات مما يزيد من الفجوة في الأجور، وهم يحولون الموارد بعيدا عن إنتاج الغذاء الأساسي، والإتجاه لتصنيع سلع أخرى مطلوبة في المقام الأول لطلبات المجموعة المحلية والمستهلكين الخارجيين. وهم بذلك يجعلون الوضع التوازني أسوأ بين القرويين والمدنيين (بين الريف والحضر) في الفرص الإقتصادية، مما يؤدي إلى تدفق القرويين وهجرتهم من القرية إلى المدينة.[2]

ورغم المنافع الكبيرة الممكنة التي قد تجنيها البلدان النامية من مشاركة الشركات متعددة الجنسيات في قطاعها الزراعي، تشير التجارب والأدلة السابقة إلى أن على الحكومات أن تكون مدركة للآثار السلبية التي قد تنشأ عن تلك المشاركة. ويتمثل أحد المشاغل بوجه خاص في عدم تكافؤ العلاقة بين صغار المزارعين وعدد محدود من كبار المشترين، مما يثير مشاكل خطيرة تتعلق بالمنافسة[3].

كما أن الشركات متعددة الجنسيات تعمل على التضييق على رجال الأعمال المحليين وتقيد من ظهور المشروعات المحلية الصغيرة. وفي سياق الكلام عن إصلاح أسواق الدول النامية وإنتشار الخصخصة للمنشآت العامة، وإستخدام الديون للمقايضة بالأسهم لتخفيض عبء الدين، فالشركات متعددة الجنسيات تحقق موقف فريد يتمثل في الإستحواذ على بعض المشروعات العامة، ومزاحمة المستثمرين المحليين والإستيلاء على الأرباح. وعلى سبيل المثال، في دراسة كمية لـ 11 دولة نامية

---

1 - تقرير الإستثمار العالمي 2009، مرجع سبق ذكره، ص 40.

2- ميشيل تودارو، مرجع سبق ذكره، ص667.

3- الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي2009، نفس المرجع، ص41.

خارج حوض الباسفيك، فإن الإستثمارات المباشرة تقلل من نصيب الإستثمارات المحلية والإدخار المحلي وتحدث عجز كبير في الحسابات الجارية وتحقق معدل نمو إقتصادي منخفض.[1]

لذلك فعلى إدارات الشركات المحلية القلقة من الغزو القادم إليها من طرف الشركات متعددة الجنسيات إعادة ترتيب أوضاعها وإستراتيجيتها المقترحة إلى أربعة أقسام:[2]

1. الدفاع إعتمادا على معرفة الشركات المحلية بدرجة أعلى بمتطلبات أسواقها، وسلوك المستهلكين بها وبإعادة ترتيب هيكل الشركة بتنظيم أصولها المالية، ودراساتها، وإلمامها بمتطلبات السوق والمستهلك.
2. التوسع في إتجاه الأسواق الخارجية إعتمادا على النجاح محليا.
3. التناطح الإيجابي: فعندما يزداد الضغط على الشركات المحلية وتجد نفسها مضطرة إلى مضاهاة العولمة فإنها لا تستطيع الإعتماد على وضعها الحالي خصوصا إذا كانت أصولها المالية مرتفعة القيمة في سوقها المحلي، فإنها في مثل هذه الحالة ولغرض الإستمرارية لا بد لها من إعادة تنظيم مقوماتها المادية والبشرية لتندمج في نشاط مشترك مع تلك الشركات العالمية الوافدة إليها.
4. إيجاد أسواق خارجية عالمية لأصناف محدودة من الإنتاج المميز.

## المطلب الخامس: السيطرة على إقتصاديات الدول النامية:

يتخوف البعض من تحول السيطرة الإقتصادية للشركات المتعددة الجنسية إلى سيطرة سياسية تؤثر على حرية الدولة في إتخاذ القرارات الإقتصادية والسياسية، حيث أن الشركات متعددة الجنسيات تملك من القوى الإحتكارية والقدرات المالية والتنظيمية وربما السياسية، مما قد يؤدي إلى الإنتقاص من الإستقلال الإقتصادي والسياسي للدول المضيفة بدرجات متفاوتة.

ويرجع ذلك إلى الشركات متعددة الجنسيات بحكم علاقاتها التجارية الدولية فإنها تتمتع بأوضاع تختلف عن أوضاع الشركات الوطنية، مثل تجنب الإذعان للسياسات العامة للدولة المضيفة وعلى سبيل المثال فإنه في مواجهة التشريعات الجديدة المتعلقة بالجوانب الإجتماعية والبيئية في الدول المضيفة والتي من شأنها أن تؤدي إلى إرتفاع تكاليف الإنتاج، فإن الشركة متعددة الجنسيات تستطيع بسهولة أن تنقل أنشطتها لدول أخرى ليس لديها تلك التشريعات، كما أن سهولة حصول تلك الشركات على التمويل اللازم لها في شكل قروض من مصادر دولية متعددة قد يسفر عنه إبطال معقول للسياسات الإقتصادية الكلية التي تستخدمها الدولة المضيفة فيما يتعلق بكل من التوازن الداخلي والخارجي[3].

---

[1]- ميشيل تودارو، نفس المرجع، ص68.

[2]- صلاح الدين حسن السيسي، " الشركات متعددة الجنسيات و حكم العالم "، عالم الكتب للنشر و التوزيع، القاهرة، 2003، ص16.

[3]- عبد المطلب عبد الحميد،" العولمة الاقتصادية"، مرجع سبق ذكره، ص211.

وبالنسبة لمسألة الخضوع لضغوطات الحكومات الأجنبية وأثر ذلك على المصالح القومية للدول المضيفة، فإن ذلك ينشأ من كون فرع الشركة متعددة الجنسيات يكون مسؤولا أمام سلطتين سياسيتين هما حكومة الدول المضيفة وحكومة الدولة الأم، وتجدر الإشارة إلى أن سعي الشركات متعددة الجنسيات لتعظيم أرباحها على المستوى الدولي يؤدي إلى ميل هذه الشركات إلى تركيز سلطة إتخاذ القرارات في يد الشركة الأم بدلا من إتباع أسلوب اللامركزية وتفويض إتخاذ القرارات الهامة لفروعها في الدول المضيفة وخاصة أن الدول النامية المضيفة لا تملك السلطة الكاملة على جزء هام من الطاقة الإنتاجية الموجودة داخل حدودها.[1]

ويقول (بيير أوجين) رئيس منظمة الشفافية العالمية ، وهي منظمة تهتم بمراقبة الفساد المالي والإداري على المستوى العالمي:" إن نسبة كبيرة من الفساد المنتشر في دول العالم الثالث هي من صنع الشركات متعددة الجنسيات التي تتركز مقارها في الدول الصناعية، وتعمل على تقديم رشاو كبيرة لمسؤولي الدول المختلفة من أجل الفوز بالصفقات"، و تيسير العولمة للشركات المتعددة الجنسية العديد من المكاسب المالية المتمثلة بما يأتي:[2]

1. تميز معاملتها في كل دول العالم بوصفها شركات وطنية وتتمتع بالإمتيازات التي تتمتع بها الشركات الوطنية.
2. تمتعها بالحماية من السلطات المحلية والإجراءات التي تتخذها بخصوص الضرائب والقيود الجمركية وغيرها.
3. تمتعها بحماية الدولة المسجلة فيها.
4. إمكانية التنقل بين الدول بدون حدود أو قيود تحد منها.
5. قدرتها على نقل ممتلكاتها وأموالها وأرباحها من دولة تعمل فيها إلى دولة أخرى.

وتمثل الرشوة والفساد مجالا آخر تتصادم فيه المصالح الإجتماعية والخاصة. وتستطيع شركات التعدين والبترول في كثير من الأحوال تخفيض تكلفة الإستحواذ على الموارد الطبيعية برشوة المسؤولين* في الحكومة من أجل الحصول على الإمتيازات. فمن الأرخص بكثير أن تدفع رشوة كبيرة لمسؤول حكومي من أن تدفع سعر السوق للبترول أو لأي موارد طبيعية أخرى.[3] وفي الواقع، تدفع الشركات في كثير من الصناعات الرشاوي للحصول على أنواع المساندة، مثل الحماية من المنافسة الخارجية التي تسمح لهم برفع الأسعار، أو التغاضي عن إنتهاك القواعد المنظمة للبيئة أو قواعد السلامة والأمان. ومن وجهة النظراللاأخلاقية للشركات الحديثة، أنها إذا إستطاعت أن تفلت بفعلتها إذ كان العائد

1- ليستر ثورو، مرجع سبق ذكره، ص277.
2- سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سبق ذكره، ص 112.
*- بل في بعض البلدان كنيجيريا فإن شكة النفط (شل) هي الحكومة الفعلية: ففي مقابلة مع (د.أوين سراويو) شقيق (كن سراويو) الذي أعدمته السلطات النيجيرية بسبب إنتقاده لشركة (شل) ، سألته مجلة (ملتنشيونال مونتر) في عددها الصادر في يوليو 1996، السؤال التالي: إذن (شل) هي التي تحكم و ليست الحكومة؟فأجاب: نعم(شل) بطبيعة الحال هي التي تحكم فعليا، هذا معروف جدا (أي في نيجيريا).
3- جوزيف أي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره، ص 209.

المتوقع يفوق المخاطرة وتكاليف إكتشاف الفاعل. فعندئذ لو كانت فعلتها ليست غير قانونية، فعليها من الناحية العملية إلتزام بتقديم رشوة لأن هذا سيزيد أرباح الشركة والعائد لحملة الأسهم. كما أن نشاط هذه الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة يؤدي إلى خلق طبقة من المنتفعين ترتبط مصالحها بمصالح تلك الشركات ويتوقف إستمرار رضاء تلك الطبقة وتحقيقها لمكاسب كبيرة على إستمرار إرتباطهم بتلك الشركات داخل بلادهم. وتضم طبقة المنتفعين مجموعة من التجار والموردين والوكلاء والسماسرة وغيرهم الذين يعملون مع تلك الشركات أو لحسابها، ويشكل هؤلاء مجموعة ضغط للدفاع عن تلك الشركات ووجودها في بلادهم[1].

كما تستخدم الشركات متعددة الجنسيات قوتها الإقتصادية للتأثير على سياسات الحكومة لإتجاهات غير مرغوبة للتنمية وهم قادرون على إستنباط إمتيازات إقتصادية وسياسية من حكومات الدول النامية مثل فرض حماية مفرطة ، إسترداد الضرائب المدفوعة من قبل ومسموحات على الإستثمار والحصول على مواقع المصانع والخدمات الإجتماعية بأسعار زهيدة[2].

كما كشفت الكثير من الدراسات على أن الشركات متعددة الجنسيات تتحايل على القوانين المحلية من أجل تحويل إن لم نقل تهريب الأموال، والتلاعب بالأسعار، والتهرب من دفع الضرائب بشتى الوسائل والأساليب اللامشروعة. حيث تلجأ الشركات العالمية والبنوك والمصارف المختلفة إلى تزوير وثائقها بهدف تخفيض نسبة الضرائب المفروضة عليها. وتؤدي هذه العملية إلى تخفيض المبالغ المقدمة للدولة وهذا ما يضعف الدولة عن أداء المهام والوظائف المختلفة المطلوب منها تحقيقها[3].

وعلى المستوى السياسي فإن صياغة الكثير من الحقائق التي تظهر سيطرة الشركات متعددة الجنسيات على الكثير من الدول وعلى كافة المستويات، كسيطرة أصحاب الشركات العملاقة على كافة جوانب الحياة وفي عهد الرئيس يلتسين في الفترة ما بين (1991-2000) تعطي صورة واضحة عن ضعف الحكومات أمام رأس المال[4].

---

1- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 211

2- ميشيل تودارو، مرجع سبق ذكره، ص 668.

3- محمد حسين مرتضى عرفة، مرجع سبق ذكره، ص 96.

4- سلام الربضي، مرجع سبق ذكره، ص 38.

## المطلب السادس: الأثر الإحتكاري للشركات متعددة الجنسيات:

قد تتميز الشركات متعددة الجنسيات بوضع إحتكاري نتيجة لإنفرادها بإنتاج سلع متميزة لا يتوافر لها بدائل في تلك الأسواق وأيضا لأنها أقوى إقتصاديا بصفة عامة من منافسيها المحليين ، كما أن لديها قدرة كبيرة على التعامل مع الممارسات التقليدية المختلفة في الدول المضيفة.

حيث يقول ستيجليتز، تناضل الشركات من أجل الأرباح، كما أن أحد أكثر السبل يقينا لكسب الأرباح بصفة مستدامة هو تقييد المنافسة بشراء أكبر عدد من المنافسين على رفع الأسعار. إن مشكلة السلوك المناهض للتنافس واضحة منذ مولد الإقتصاديات وعلى نحو ما عبر عنها أدم سميث، "نادرا ما يتلقى العاملون في تجارة واحدة، حتى ولو للمرح واللهو، ولكن الحديث ينتهي بتأمر على الجمهور أو ببعض الحيل لرفع الأسعار". وعندما تكون المنافسة ناقصة ، يصبح إحتمال ممارسة الشركات متعددة الجنسيات لأساليب الفساد أكثر سوءا[1].

ويأتي ذلك نتيجة لأن الشركات متعددة الجنسيات تتمتع في أسواق الدول المضيفة بوضع إحتكاري وشبه إحتكاري، وذلك إما نتيجة لإنفراد تلك الشركات بإنتاج أصناف أو سلع متميزة لا يتوفر لها بدائل في تلك الأسواق، أو أن تلك الشركات تستحوذ على شريحة كبيرة من الطلب السوقي لتلك السلع في الدول المضيفة تكفل لها القيادة السعرية وذلك بحكم إختيارها لمجالات إنتاج تخضع لسوق إحتكار القلة وتتسم بدرجة عالية من التركز السوقي[2].

لقد تعلمت الشركات متعددة الجنسيات أن بوسعها أن تمارس نفوذا في وضع إتفاقيات دولية أكبر مما تستطيعه في وضع سياسات محلية، ففي إطار الديمقراطيات الغربية، كانت هناك محاولة لإصلاح أسوأ ممارسات الفساد في إقتصاد السوق وتزايد خضوع الشركات للوائح البيئية. ولكن السرية التي تحيط بمفاوضات التجارة تقدم مادة خصبة للشركات الراغبة في التغلب بالحيلة على العملية الديمقراطية لتحصل على القواعد واللوائح التي على هواها. على سبيل المثال، يخفى الفصل (11) من إتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية وهو فصل يهدف إلى حماية المستثمرين الأمريكيين من مصادرة إستثماراتهم نصا يقضي بأن المستثمرين الأمريكيين في المكسيك يمكن تعويضهم عن أي خسارة في قيمة أصولهم نتيجة للقانون، ولهم الحق في التفاوض أمام محاكم خاصة مع تعويض عن الضرر يصرف مباشرة من الخزانة المكسيكية، حتى لو كانت الخسائر ناجمة عن لوئح محلية مشروعة وإلى تاريخنا هذا، تم رفع دعاوى بما يزيد على 13 مليار دولار. وينطبق النص أيضا على المستثمرين الأجانب في الولايات المتحدة، حيث يمنحهم الحماية التي رفضت المحاكم والكونجرس على نحو متكرر وواضح أن تمنحها للمستثمرين الأمريكيين. وهكذا ومن خلال إتفاقيات التجارة أصبحت الحوافز الإجتماعية والخاصة تتسم بمزيد من عدم التوازن .[3]

---

1- جوزيف إي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره، ص 218.
2- عبد المطلب عبد الحميد،"العولمة الإقتصادية" ، مرجع سبق ذكره، ص 210.
3- جوزيف إي ستيجليتز، نفس المرجع، ص 215.

وكمثال آخر للتأثير الإجتماعي للشركات العالمية في الدول النامية أن تضع في إعتبارنا التأثير في المجتمعات المحلية. فالشركات العملاقة مثل (وول مارت) ليست لديها النية لإضعاف المجتمعات التي تفتح فيها محلات، فكل ما تقصده هو جلب السلع بأسعار أرخص وأن هذه الأسعار الأرخص هي التي حققت لها مثل هذا النجاح. ولكن عندما تطرد الشركات الصغيرة من السوق، فربما تجعل المدينة خالية في الوقت نفسه. ورجال أعمال الشركات الصغيرة هم في الغالب العمودالفقري لأي مجتمع، وبينما تسحق وول مارت منافسيها تكسر هذا العمود الفقري. ولا تعمل التبرعات القليلة لمؤسسات الأعمال الخيرية سوى القليل من أجل التعويض[1].

## المطلب السابع: الآثار السلبية على تشويه أنماط الإنتاج والإستهلاك وتوزيع الدخل:

يترتب على الشركات متعددة الجنسيات تشويها لأنماط الإنتاج والإستهلاك، وبالتالي سوء تخصيص للموارد وسوء توزيع الدخل، فطبيعة السلع والخدمات التي تجذب الشركات متعددة الجنسيات هي سلع وخدمات من نوع خاص تحقق الربح السريع لأنه يتناسب مع حاجات وأذواق الفئة من المستهلكين ذات الدخل المرتفع، كذلك فإن إنتشار هذا النوع من الإنتاج يشوه الأنماط الإستهلاكية لعدد جديد من المواطنين ، بل أنه قد يؤدي إلى تناقص القدرة على الإدخار بسبب تزايد الإنفاق الإستهلاكي ويظهر في هذا الصدد خطورة الإعلانات وتأثيرها القوي على المستهلكين حيث تقوم بدور فعال في تسويق منتجات الشركات متعددة الجنسيات.

ولا يقتصر فقط الأمر هنا على تشويه أنماط الإنتاج والإستهلاك بل يتعداه إلى أبعاد إقتصادية وإجتماعية توزيعية. فمن يعمل في مجال الشركات متعددة الجنسيات يحقق دخلا مرتفعا والفئة المستهلكة لهذا الإنتاج هي أيضا فئة الأغنياء التي تزداد رفاهيتها ، وهكذا يزداد التفاوت الإقتصادي والإجتماعي بين الطبقات[2].

فالشركات متعددة الجنسيات غالبا ما تنتج سلعا عالية الجودة ، وإقبال المواطنين على مثل هذه المنتجات من الممكن أن يولد لديهم أنماط إستهلاكية ترفية تبدد مدخراتهم والمدخرات القومية بصفة عامة ، والواجب في المراحل المبكرة للتنمية أن يكف الأفراد عن طلبهم على ذلك النوع من الإستهلاك حرصا على توفير الموارد الوطنية للمجالات الإنتاجية.

ولعل ما تقوم به الشركات متعددة الجنسيات من حملات إعلانية لتسويق منتجاتها له تأثير قوي على المستهلكين، حيث تقوم بدور فعال في تسويق منتجات الشركات متعددة الجنسيات وإقبال المستهلكين على هذه المنتجات، وفي نفس الوقت فإن ما تنفقه هذه الشركات من ملايين الدولارات على الحملات الإعلانية في الراديو والتلفزيون وغيرها من الوسائل فيه تبديد للموارد المحلية ويعمل على تشويه الأنماط الإستهلاكية لعدد جديد من المواطنين حيث يظهر أثر المحاكاة أو التقليد في زيادة

---

[1] - جوزيف إي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره، ص 209

[2] - سرمد كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 47.

الإستهلاك وتقليل الإدخار ويكون هذا الأثر قويا، حيث تبدأ الطبقات الإجتماعية الأغنى في سلوك أنماط إستهلاكية ترفية أعلى، مما يدفع الطبقات والفئات الإجتماعية الأقل غنى لتقليدها الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الإستهلاك ويقلل بالتالي حجم الإدخار القومي.[1]

يضاف إلى ذلك أن الشركات متعددة الجنسيات التي تقوم بالإستثمار المباشر في البلدان النامية تقوم بإنتاج العديد من السلع الغير مرغوب فيها والتي لا تلائم حاجات المستهلكين في هذه البلدان مثل إنتشار مطاعم الوجبات السريعة ومصانع المشروبات الغازية في معظم الدول النامية بشكل واسع النطاق حتى شكلت جزءا أساسيا من النظام الغذائي. وبذلك تنقل هذه الشركات بعض المنتجات التي لاقت قبولا واسعا في بلادها إلى البلدان النامية التي لا تتوافر فيها مقومات ومستلزمات إنتاجها مستغلين إمكانياتهم الهائلة ووسائل الإعلام الطموحة، كذلك فإن الشركات متعددة الجنسيات أصبحت تروج لإنتاج العديد من المنتجات الغير ملائمة والغير صحية في الوقت الذي أقلعت فيه عن إنتاجها في بلادها، من أمثلة ذلك التوسع في إنتاج الدخان والسجائر من الأنواع العالية في نسبة النيكوتين والقار والترويج لها في الوقت الذي لا تعرضها في أسواقها، في حين نلمس إنكماش إنتاج الدخان والسجائر في الولايات المتحدة الأمريكية نجد أن الإستهلاك في البلدان النامية زاد في الآونة الأخيرة.[2]

## المطلب الثامن : الأثر السلبي على تلوث البيئة

**أولا:** هناك العديد من الأسباب التي أدت إلى تفاقم المشكلات البيئية في العالم:

1. الزيادة الهائلة والمستمرة في عدد السكان، لا سيما في دول العالم النامي بالرغم من عدم كفاية المصادر المتاحة لهم.
2. إستنزاف مصادر الثروة الطبيعية نتيجة الإستخدام غير الرشيد.
3. التقدم الصناعي وإنتاج مواد عديدة وغريبة عن البيئة لا تتحلل بسهولة، وتراكم العديد من هذه المواد في السلاسل الغذائية، وحدوث أخطاء في تصنيع المواد الكيميائية مثل كارثة مدينة سيفسزو الإيطالية عام 1976، ومدينة بوبال الهندية عام 1984 [3].
4. إتباع أساليب الزراعة الكثيفة الرأسية في مختلف مناطق العالم، ومن ثم التوسع في إستعمال الأسمدة الكيميائية والمبيدات وقلة أو عدم وجود الأساليب والتقنيات لمعالجة المخلفات الناتجة عن نشاطات الإنسان المختلفة.
5. حوادث نقل المواد السامة مثل تدفق البترول في البحار والمحيطات بسبب تحطم ناقلات النفط.
6. النقص في التخطيط أو سيادة التخطيط.
7. الحروب تؤدي إلى التلوث والتدهور وإختلال التوازن.

---

1 - نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص 491.
2- سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص 98.
3- سليمان عمر محمد الهادي، نفس المرجع، ص 16.

8. قطع الغابات وهو سبب رئيسي ، لأن الغابات رئة العالم . وكذا التغير المناخي، وخاصة من خلال الحد من تدميرغابات الأمازون ، والتي تمثل أكبر مستودع في العالم للعناصر الطبيعية المحتوية على الكربون، ذلك المستودع الذي يقع 60% منه ضمن حدود البرازيل[1].

## ثانيا: أثر الإستثمار الأجنبي على البيئة

يركز الإستثمار الأجنبي في مجالات حساسة من الناحية البيئية مثل : التعدين وإستخراج البترول والصناعات البتروكيماوية والعمليات الكيميائية ودباغة الجلود والصناعات المتعلقة بالزراعة.

الأمر الذي أدى إلى تأثير الإستثمارات الأجنبية في البيئة وآثارها الضارة فيها مباشرة كانت أم غير مباشرة مثارا للجدل والإهتمام. ومن أهم الأسباب التي تدعو إلى التركيز على أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على البيئة الطبيعية والإنسانية هو الدور الذي يقوم به في نشر التقنية الصناعية ونقلها إذ يعد هذا الإستثمار أهم مؤسسة في مجال نقل التقنية إلى تلك الدول. ويمكن أن تؤثر التقنية في عمليات الإنتاج وفي تحديد وتصميم المنتجات الجديدة وأساليب التنظيم ومن ثم فإن ظهور آثار سلبية لهذه الأنشطة لأمر مؤكد، وذلك في ضوء تهاون معظم حكومات الدول النامية في هذا الشأن.

تخضع الإستثمارات الأجنبية المباشرة في المجالات الحساسة المؤثرة على البيئة لمعايير بيئية مشددة في دولها الأصلية نظرا لتزايد الإهتمام الشعبي بهذا الأمر في حين لا يوجد أدنى إهتمام في معظم الدول النامية بذات الموضوع. وكثيرا ما تنقل الشركات الأجنبية أنشطتها الإستثمارية إلى الدول النامية ومن ثم تقوم بالتأثير السلبي على البيئة في ظل غياب الرقابة الفعالة على هذه الأنشطة في هذه الدول، بل وتلجأ إلى ما هو أخطر من ذلك بكثير مثل دفن النفايات السامة في أراضي بعض الدول النامية مقابل ثمن بخس وليست المسألة إرتفاع أو إنخفاض الثمن في مقابل هذا التصرف بل الأمر يتعلق بمسألة الإستخفاف بالشعوب الفقيرة وعدم وضع أي إعتبار أو قيمة لحياتهم .[2]

هذا وتعد ظواهر تلوث الماء والهواء وإفساد التربة وتفشي الأمراض الناجمة عن هذه الصناعات الملوثة للبيئة من بين أكثر الأمثلة التي تساق على آثار الإستثمار الأجنبي المباشر في مجال تلوث البيئة لذلك فإن من أبسط وأقل الإجراءات التي يمكن للدول النامية فرضها في هذا الشأن هو إلزام المستثمرين الأجانب بإتباع المعايير السائدة في الدولة الأصلية في مجال سلامة البيئة أو ما أسماه البعض تنمية البيئة.[3]

إن قائمة الشركات التي تسببت في أضرار باهظة التكاليف ولا سيما في الدول النامية والتي لم تكن مجبرة على الدفع عنها، أو التي دفعت عنها جزءا ضئيلا مما كان ينبغي عليها دفعه، قائمة طويلة. وربما كان الإنفجار في وضع يونيون كاربيد في بوبال أكثر الأمثلة إثارة، قتل أكثر من 20 ألف فرد وأصيب نحو 100 ألف شخص آخر بأضرار صحية على مدى حياتهم، بما في ذلك إعتلال في الجهاز

---

1- مركز الجزيرة للدراسات ، "البرازيل القوة الصاعدة في أمريكا اللاتينية "، مرجع سبق ذكره، ص 187.
2 - نزيه عبد المقصود، مرجع سبق ذكره، ص 502.
3 - تقرير الإستثمار العالمي 2009، مرجع سبق ذكره، ص 41.

التنفسي، ومرض في العيون وتلف في الأعصاب وتلف عصبي وعضلي، وضعف في جهاز المناعة بل كان العدد الكلي المصاب أكبر، فقد كان أولئك الذين يتلقون في النهاية تعويضا، بما في ذلك المصابين ربما سيقترب عددهم من 600 ألف شخص. إن التباين بين الضرر المروع وما أضطرت الشركة لدفعه وهو ما يقدر بمبلغ 500 دولار للفرد، تباين هائل أيضا بأي تقدير ومنذ ذلك الحين إشترت شركة داوكيميكال مصنع بوبال، وأخذت كل أصول شركة يونيون كاربيد، ولكن دون تحملها لأية مسؤولية.[1]

وفي مدينة بابوا بغينيا الجديدة، هناك منجم كبير للذهب والنحاس إسمه أوك تيدي، يتخلص من 80 ألف طن من المادة الملوثة يوميا في نهري أوك تيدي وفلاى على إمتداد 12 سنة أو نحوها، حيث إستخرج ما قيمته 6 مليارات دولار من الخام وما أن نفذ محتوى المنجم، حتى كان كل ما فعلته الأغلبية الإسترالية المالكة للشركة، بعد إعترافها بأنها لم تقدر التأثير البيئي حق قدره بدرجة مهولة، فأنها غادرت وحولت أسهمها إلى الحكومة تاركة الحكومة التي تعاني فعلا من الحاجة الماسة إلى الموارد المالية مكبلة بتكاليف تنظيف التلوث، أما كم ستبلغ في النهاية تلك التكاليف فهي مسألة ما يزال من الصعب تقديرها ولكن من الواضح أنها ستكون هائلة وسوف يتحملها شعب بابوا غينيا الجديدة. وفي تايلاندا والبيرو هددت الشركات بالإنتقال إلى مكان آخر إذا وضعت لوائح البيئة موضع التنفيذ، ففي البيرو ذهبت إحدى شركات التعدين إلى ما هو أبعد من ذلك بالضغط على الحكومة بألاتفحص الأطفال الذين يعيشون بالقرب من عمليات التعدين الذين يقومون بها لكي تتبين ما إذا كانو قد تعرضوا لمخاطر صحية .[2]

وفي مرحلة ما، أقرت بابوا غينيا الجديدة قانونا يجعل مقاضاة شركات التعدين الدولية خارج البلاد عملا غير قانوني حتى من أجل تنفيذ الحقوق الصحية أو البيئية أو القانونية، مخافة أن تمنعها مثل هذه القضايا من الإستثمار في البلاد. ولا يشكل التهديد بالرحيل مشكلة في سوق يتميز بالمنافسة الكاملة، فإذا رحلت شركة من شركات التعدين، ستحل شركة أخرى محلها.[3]

ولكن هناك حواجز كبيرة للدخول ، فمن الممكن أن تبلغ تكاليف تطوير منجم أكثر من مليار دولار، ويحتوي على قدر كبير من المخاطرة . فإذا رحلت شركة من الشركات فربما لا تحل محلها شركة أخرى تملأ فراغ رحيلها، أو إذا فعلت ، فربما تطلب مزيدا من الشروط الملائمة.

وقد ضاعفت العولمة المشكلات الناجمة عن عدم توازن الحوافز في الشركات الحديثة. فالمنافسة بين الدول النامية على جذب الإستثمار يمكن أن تسفر عن سباق نحو أدنى المستويات، حيث تبحث الشركات عن مكان فيه أضعف قوانين العمل والبيئة.

ويركز تقرير الإستثمار العالمي لعام 2010 على تغير المناخ، وخاصة دور الشركات متعددة الجنسيات، فهذه الشركات بوصفها مؤسسات أعمال ذات معرفة هائلة وتكنولوجيا رفيعة المستوى

---

[1]- جوزيف أي ستيجليتز، مرجع سبق ذكره، ص 212.

[2]- جوزيف أي ستيجليتز، نفس المرجع، ص 213.

[3]- جوزيف أي ستيجليتز، نفس المرجع، ص 213.

وإنتشار عالمي، هي بالضرورة من بين الجهات الفاعلة الرئيسية في الجهود العالمية الرامية إلى خفض إنبعاثات الغازات الدفيئة وإلى التحول نحو إقتصاد منخفض الكربون.[1]

ويشدد التقرير على أن هذه الشركات إذا جرى الأخذ بمبادرات سياساتية وحوافز وأطر تنظيمية مناسبة، يمكن بل ويجب أن تسهم على نحو كبير في التخفيف من أثار تغير المناخ والتكيف معه على السواء.

ويقترح التقرير أيضا إقامة شراكة عالمية لتعزيز الإستثمار في المجالات المنخفضة الكربون ويحبذ الأخذ بمبادرات ملموسة مثل إقامة مركز جديد للمساعدة التقنية يرمي إلى دعم عملية رسم السياسات وتنفيذها في البلدان النامية.

## ثالثا: طرق التقليل من تلوث البيئة:

دعما للجهود العالمية الرامية إلى مكافحة آثار تغير المناخ، يقترح الأنكتاد شراكة عالمية تحقق التأزر بين ترويج الإستثمار والتخفيف من آثار تغير المناخ وتحشد الإستثمارات المنخفظة الكربون* من أجل تحقيق النمو والتنمية المستدامين. وتتمثل عناصر هذه الشراكة فيما يلي:[2]

1. وضع إستراتيجية لتشجيع الإستثمارات النظيفة: وهذا يشمل وضع أطر سياسات مواتية لدى البلدان المضيفة وتنفيذ برامج فعالة لتشجيع الإستثمار. ويتعين قيام المؤسسات المالية الدولية وبلدان المنشأ بدعم إستراتيجيات تشجيع الإستثمارات المنخفظة الكربون وبخاصة عن طريق تشجيع الإستثمار المتجه إلى الخارج وضمانات الإستثمار وضمانات مخاطر الإئتمان.
2. التمكين من نشر التكنولوجيا: وهذا يشتمل على إيجاد إطار تمكيني ييسر تدفقات التكنولوجيا عبر الحدود وترعى إقامة روابط بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية بغية زيادة الآثار التبعية إلى أقصى حد ودعم قدرات الشركات المحلية لكي تكون جزءا من سلاسل القيمة العالمية وتعزيز القدرة الإستيعابية للبلدان النامية فيما يتعلق بالتكنولوجيا النظيفة ، وتشجيع برامج الشراكة المتعلقة بإستحداث التكنولوجيا ونشرها بين البلدان.
3. ضمان إسهام إتفاقات الإستثمار الدولية في التخفيف من آثار تغير المناخ وهذا يشمل الأخذ باحكام رفيقة بالمناخ (مثلا العناصر المتعلقة بتشجيع الإستثمارات المنخفضة الكربون والإستثناءات البيئية) في إتفاقات الإستثمار الدولية التي تعقد مستقبلا، وإيجاد فهم متعدد الأطراف

---

[1]- تقرير الإستثمار العالمي 2010، مرجع سبق ذكره، ص 28.

* يمكن تعريف الإستثمار الأجنبي المنخفض الكربون بأنه نقل التكنولوجيات أو الممارسات أو المنتجات من جانب الشركات متعددة الجنسيات إلى البلدان المضيفة، عن طريق مشاركة هذه الشركات في رأس المال السهمي (الإستثمار الأجنبي المباشر) ومشاركتها بغير هذه الصورة، بحيث تؤدي عملياتها والعمليات المتصلة بها وإستخدام منتجاتها وخدماتها إلى توليد إنبعاثات من غازات الدفيئة تكون أقل بكثير مما يكون عليه الوضع لو لامشاركتها.ويشتمل الإستثمار الأجنبي المنخفض الكربون أيضا على الإستثمار الأجنبي المباشر المضطلع به الحصول على التكنولوجيات والعمليات والمنتجات المنخفضة الكربون أو الوصول إليها.ويوجد نوعان من الإستثمار الأجنبي المنخفض الكربون هما:

-الأخذ بعمليات منخفضة الكربون تخفض إنبعاثات غازات الدفيئة المتصلة بكيفية صنع المنتجات.

- استحداث منتجات وخدمات منخفضة الكربون تخفض إنبعاثات غازات الدفيئة من حيث كيفية إستخدامها.

[2]- تقرير الإستثمار العالمي 2010، نفس المرجع، ص 36.

لضمان إتساق إتفاقات الإستثمار الدولية القائمة مع التطورات السياسية العالمية الوطنية المتصلة بتغير المناخ.

4. تحقيق الإتساق في كشف الشركات متعدة الجنسيات عن إنبعاثاتها من الغازات الدفيئة وهذا يحتوي على وضع معيار عالمي وحيد لكشف الشركات عن إنبعاثاتها من الغازات الدفيئة، وتحسين الكشف عن العمليات والأنشطة الأجنبية المضطلع بها داخل سلاسل القيمة وتعميم أفضل لممارسات في مجال الكشف عن الإنبعاثات عن طريق الآليات التنظيمية القائمة المتعلقة بالإدارة السليمة للشركات.

5. إقامة مركز دولي للمساعدة التقنية المتصلة بالأنشطة المنخفظة الكربون، إذ يمكن لهذا المركز أن يدعم جهود البلدان النامية ، ولا سيما أقل البلدان في مجال وضع وتنفيذ إستراتيجيات وخطط عمل وطنية للتخفيف من آثار تغير المناخ، فضلا عن إسهامه في بناء القدرات والمؤسسات، ويقترح أن يساعد المركز البلدان المستفيدة على مواجهة تحدياتها في مجال التنمية، بما في ذلك الإفادة من الإستثمارات الأجنبية المنخفضة الكربون وما يرتبط بها من تكنولوجيات. ويقترح في جملة أمور، أن يحقق المركز أفضل إستفادة من الخبرة الفنية عن طريق إستخدام الأدوات القائمة والأدوات الجديدة، بما في ذلك الوكالات المتعددة الأطراف.

وحسب توقعات تتعلق بالفترة 2010- 2015 تشير التقديرات، إلى أنه يلزم سنويا مبلغ 440 مليار دولار في صورة إستثمارات عالمية إضافية متكررة بغية الحد من إنبعاثات الغازات الدفيئة بغية الوصول إلى المستوى المطلوب لتحقيق هدف يتمثل في خفض الحرارة بمقدار درجتين مئويتين (على النحو المشار إليه في إتفاق كوبنهاغن في ديسمبر 2009). وبحلول عام 2013، فإن مدى التقديرات يكون أعلى حتى من ذلك، أي ما يصل إلى 1.2 تريليون دولار في العام. وتؤكد جميع الدراسات على أن الإسهام المالي للقطاع الخاص لا بد منه لتحقيق تقدم في جعل الإقتصادات على نطاق العالم، أكثر توافقا مع المناخ وخاصة بالنظر إلى العجز المالي العام الضخم على نطاق العالم.[1]

لذلك فإنه لمكافحة تغير المناخ، يستلزم دمج السياسات المتعلقة بتخفيض الكربون والموجهة إلى الشركات متعددة الجنسيات والإستثمار الأجنبي في الإستراتيجيات الإقتصادية والإنمائية الوطنية.

[1]- الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي لعام 2010، مرجع سبق ذكره، ص28.

## المبحث الرابع: سياسات ومواقف البلدان النامية من نشاطات الشركات متعددة الجنسيات

للبلدان النامية مواقف مختلفة إزاء إستقطاب الشركات متعددة الجنسيات، وهذا راجع لتعدد الأثار التي تخلفها هذه الأخيرة في هذه البلدان. فهناك من تعمل بكل الوسائل لجذب هذه الشركات أملا من وراء ذلك في تحقيق الكثير من المكاسب بهدف الوصول إلى التنمية، كما أن بعض البلدان النامية تتخوف من جذب هذه الإستثمارات إلى أراضيها وذلك بالنظر إلى الأثار السلبية التي قد تخلفها بها كتهديد السيادة الوطنية والإقلال من هيمنة الدولة. لذلك ترى الكثير من الدول ضرورة وضع مدونة قواعد السلوك الدولية للشركات متعددة الجنسية.

### المطلب الأول :الشركات المتعددة الجنسيات والتنمية:

في الحقيقة من الناحية النظرية بإمكان الشركات متعددة الجنسيات التي تمثل القوة الكبرى في الإقتصاد العالمي، أن تلعب دورا هاما وإيجابيا في تنمية دول العالم الثالث عامة والبلدان النامية خاصة نظرا لما يتوفر لدى هذه الشركات من وسائل هامة وعظيمة، مادية ومالية وتكنولوجية وبشرية ، تشكل في مجموعها غالبية الشروط الضرورية لإقامة تنمية ناجحة في أي بلد مضيف كان.

وبالفعل عرض على الدول النامية نموذج تنمية متعددة الجنسية يتم من خلاله تحويلها إلى" قواعد مصدرة" لمنتجات مصنعة للتسويق العالمي (حالة دول جنوب شرق آسيا مثلا). فكانت بداية العمل بهذا النموذج وبدرجات متفاوتة من حيث الكثافة لتصنيع *بلدان العالم الثالث إنطلاقا من عام 1975 وذلك في بلدان من آسيا (الهند، كوريا الجنوبية.) وفي إفريقيا (نيجيريا،الزايير، السنغال) وفي إمريكا اللاتينية (البرازيل، المكسيك، الأرجنتين...).

وبالمقابل، قدمت حكومات البلدان النامية المستقبلة لتدفقات رؤوس أموال الشركات متعددة الجنسيات مزايا هامة ومحفزات حقيقية عديدة في ظل تحول معظم دول العالم إلى تبني إستراتيجية تنمية جديدة وهي تبني إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير بدلا من إستراتيجية الإحلال محل الواردات التي كانت متبعة قبل ذلك.أي التحول من إستراتيجية للتنمية ذات توجه داخلي إلى إستراتيجية للتنمية ذات توجه تصديري خارجي، إستغلالا للفرص الكبيرة التي تتيحها السوق العالمية في ظل النظام الإقتصادي العالمي الجديد.[1]

ويأتي هذا التحول بصفة خاصة في عدد كبير من الدول النامية نتيجة لأن البلدان النامية التي إستطاعت أن تحقق معدلات نمو عالية هي البلدان التي انتهجت إستراتيجية للتنمية ذات توجه السوق

* -التصنيع: هو عامل حاسم و ضروري في التنمية الإقتصادية لأنه يؤثر على كل القطاعات الإقتصادية و محرك قسما متناميا من الموارد الوطنية بغية تطوير بنية إقتصادية متقدمة تقنيا و قادرة على إعادة الإنتاج الإقتصادي و التكنولوجي نفسه حتى يتحقق بالتالي الإلتحاق بالتطور التكنولوجي الحديث و بالحضارة المعاصرة ذاتها.

[1]- عبد المطلب عبد الحميد، "النظام الإقتصادي العالمي الجديد و آفاقه المستقبلية"، مرجع سبق ذكره،ص75.
أنظر كذلك: د. رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص110.

العالمي إلى أبعد الحدود الممكنة. حيث أثبتت بلدان شرق آسيا ومعها عدد متزايد من البلدان النامية الأخرى مثل المكسيك والشيلي والأرجنتين والبرازيل وغيرها أن السوق الدولية تتسع لكل من توافرت لديه الإرادة لإختراقها والمهم أن تكتمل مقومات إستراتيجية التوجه التصديري، والتي تعمل على تشجيع التوسع في الصادرات من المنتجات التي تتمتع الدول محل البحث فيها بميزة نسبية أو ميزة تنافسية في الأسواق الدولية.

ويبقى موضوع تقييم مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في تنمية البلدان النامية خاصة والعالم الثالث عامة جدلا كبيرا بين من يقول بإيجابيتها (المؤيدون) ومن يقول بسلبيتها (المنتقدون) فتكونت على إثر ذلك وجهتا نظر متناقضتان في المسألة.

1. **وجهة نظر المؤيدين:** حسب وجهة نظر هذه، فإن نشاطات الشركات متعددة الجنسيات تؤدي ومنذ مدة طويلة بمساهمة هائلة في تنمية دول العالم، بحيث عملت على تحسين نتائج ميزان المدفوعات وتسريع النشاط الإقتصادي وتحريك المنافسة والرفع من مستوى التشغيل وتأهيل العمالة، وسمحت لها أيضا بمداخيل ضريبية هائلة وزادت من القدرة العلمية والتقنية بفضل التحويلات التكنولوجية إليها وأخيرا عملت على تسهيل إرتباط إقتصاديات تلك الدول بالإقتصاد العالمي والإستفادة من مزاياه.[1]

2. **وجهة نظر المنتقدين:** إنها وجهة معاكسة تماما لسابقاتها فهي تنتقد وبشدة النتائج السلبية التي تخلفها أعمال الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية خاصة والعالم الثالث عامة، فهي تصف مساهمتها بالسلبية في عملية التنمية [2]ويحتج هذا الفريق المعارض بالآتي:[3]

- إن الإستثمار الأجنبي والشركات متعددة الجنسيات تؤدي إلى تناقص الإدخارات بسبب إتفاقيات عدم المنافسة التي تشترطها هذه الشركات، أو تطلبها من الدولة المضيفة ومن ناحية ثانية فإن هذه الشركات لن تستثمر أرباحها في البلد المضيف وإنما تحولها إلى بلدها الأم، وإلى أحد فروعها الأخرى ومن ناحية ثالثة فإن نشاط هذه الشركات يؤدي إلى إضعاف المشاريع المحلية التي تنتج المواد الوسيطة من بلادها الأصلية أو من فروعها المنتشرة في أنحاء العالم.
- يؤدي نشاط هذه الشركات إلى إنخفاض توفر العملة الصعبة بسبب إستيرادها للمعدات الرأسمالية، والمواد البسيطة، وكذلك بسبب تحويل أرباحها، ودفع العمولات وأجور الإدارة والفوائد على الديون، ومن ثم فإن تأثيرها على سعر الصرف هو تأثير سلبي.
- إن الشركات متعددة الجنسية لن تساعد على تحسين الوضع الضريبي لأنها تأخذ بالمقابل إعفاءات ضريبية وحوافز، وتنازلات.
- إن هذه الشركات لن تساعد على تطوير الخبرات الإدارية والتكنولوجيا، ولن تساعد على نمو القدرة التكنولوجية الذاتية،كما أن هذه الخبرات محصورة في الطبقات العليا من الإداريين والمهندسين

---

[1]- فريد بيالة، مرجع سبق ذكره، ص184 -185.
[2]- فريد بيالة، نفس المرجع، ص184 -185.
[3]- سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص 29.

وهم عادة أجانب وليسوا من أفراد البلد المضيف. وكذلك تعترض الدول النامية على أسلوب هذه الشركات من نواح أخرى أهمها:

- إن هذه الشركات تسبب خللا إقتصاديا ونموا مشوها، وذلك لأن دورها في التنمية هو دور غير ثابت وغير متوازن . فقد ينمو قطاع على حساب قطاع، أو طبقة على حساب طبقة. فهي لاتهتم بالأمن الغذائي للبلد وبالبيئة سواء أصابها التلوث أو التدهور أو إختلال التوازن، ولا بالتوازن بين الريف والمدينة.

مما سبق فإن التحدي الرئيسي بالنسبة لواضعي السياسات في البلدان النامية يتمثل في ضمان أن إنخراط الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية يؤدي إلى تحقيق مكاسب تنموية لذلك يجب وضع سياسات لتحقيق أكبر قدر من تلك المنافع.

نستخلص إلى القول أن مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في عملية التنمية وإنجاحها في البلدان النامية هي مساهمة بسيطة في معظمها ، لذا وجهت إنتقادات عدة لعمل الشركات هذه في البلاد المضيفة لنشاطاتها، فهي لا تلبي الحاجات والشروط الضرورية لتنمية هذه البلاد، من توفير للموارد المالية الكافية للإستثمار وحسن إستخدامها وفق لأهدافها الوطنية، وتوفير العملة الصعبة لتمويل صادراتها، وكذا تطوير قدراتها العلمية والتقنية، وترقية العمل فيها، وأخيرا تمكينها من التحكم في تسيير التنمية بكل إستقلالية.

وبغض النظر عن بعض الحالات القليلة أين عملت الشركات متعددة الجنسيات على تحقيق بعض الأهداف التنموية للدول المستقبلة لها (مثال بعض دول جنوب شرق آسيا) فكثيرا ما تبقى نتائج عمل هذه الشركات بسيطة بالنسبة لأغلبية بلدان العالم الثالث، بل أكثر من ذلك يتم العمل في إتجاه تكريس التبعية نحو المراكز الإقتصادية المسيطرة التي بقيت تتلقى الدعم المستمر على حساب التنمية الحقيقية والفعلية لتلك البلدان.

فعلى الدول النامية التي تتسابق على منح هذه الشركات بمزيد من الحوافز والضمانات أن تعمل على ترشيد الإستغلال الأمثل لهذه الإستثمارات حتى تكون دافعة لتنمية هذه البلدان. وهذا بوضع إستراتيجية تنمية تشرك فيها الطرف الوطني والأجنبي (شركات متعددة الجنسيات) في كل القطاعات حتى تكون الإستفادة عامة، ولاينحصر الأمر في قطاع الصناعات الإستخراجية.

## المطلب الثاني: الشركات متعددة الجنسيات وتهديد السيادة الوطنية للدول النامية

أصبحت الشركات متعددة الجنسيات اليوم تحتل مكانة هامة جدا في كثير من إقتصاديات الدول النامية، بل غالبا ما توصف بأنها تتمتع بموقع شبه مسيطر داخل تلك الدول حتى أصبح يهدد سيادتها الوطنية. والأطروحة السائدة اليوم بلا جدال هي أطروحة أفول الدولة وتاكلها وتقادمها وإنتقاص سيادتها من جراء ظهور فاعلين جدد على المسرح الدولي يجمعهم على تعدد هوياتهم قاسم مشترك واحد هو

كونهم عابرين للحدود، ومن هؤلاء الفاعلين الجدد ظاهرة العولمة أو بالأحرى ديناميكية العولمة ومحركها الرئيسي المتمثل بالشركات المتعددة الجنسية.[1]

إن إقتصاديات الدول كالسعودية والعراق والكويت وكذا العديد من دول أمريكا اللاتينية وآسيا تكاد تختلط تماما مع نشاط بعض الشركات متعددة الجنسيات الكبرى نظرا لكثافته وتزايده فيها بشكل يوحي بالخطر، خطر المساس بالسيادة الوطنية لهذه الدول.

حتى أن الدولة الحديثة في العالم المتقدم صناعيا تنفذ أجندة الشركات العملاقة ومصالحها، فالتمثيل النيابي والخيار العام وقرارات الدولة ما هي إلا تعبير عن مصالح الشركات العملاقة والتي تدار بوساطة أشخاص، ففي الغرب أشخاص مسيطرة على بعض القطاعات (مثال روبرت مورداخ) يملك وحده 175 قناة فضائية وهذه القنوات ضمن الشركات العملاقة في نشاط الإعلام وحسب الإحصائيات فإن ملكية هذه الشركات تبلغ تريليون دولار.[2]

وفي عام 1876 علق رئيس الولايات المتحدة الأمريكية (راذرفورد هايس) على حكومته بقوله "إنها حكومة شركات، تديرها شركات، من أجل الشركات".[3]

وفي بيئة أواخر القرن التاسع عشر المضطربة والفاسدة فسادا مكشوفا، كانت الشركات الأمريكية الكبيرة قادرة فعلا على أن تشتري التشريع، وقد وصف هذا الوضع (ماثيو جوزيفسون ) في دراسته القيمة عن بواكير الرأسمالية في كتابه المسمى البارونات اللصوص "لقد حولت صالات التشريع إلى سوق تتم فيه المساومة على ثمن الأصوات، والقوانين التي وضعت للتنظيم تباع وتشتري".[4]

وبعدما يزيد على مائة سنة يبدو الوضع مماثلا بشكل عام ليس في الولايات المتحدة وحدها التي لها تاريخ في الفساد واضح المعالم وسياسة تستخدم فيها أموال الحكومة لشراء الأصوات وإنما في بلدان أخرى أيضا ونحن في الألفية الثالثة نجد أن العالم كله عالم شركات دولية من أجل شركات دولية والمشكلة واحدة ولكن مداها الجغرافي أسوأ بكثير فقد بدأت الشركات في الواقع تفرض بالقوة في جميع أرجاء العالم حدود ما يسمح للسياسيين أن يفعلوه وما لا يسمح.

كما أن تأثير الشركات متعددة الجنسيات السياسي كبير جدا خاصة في مجال الطاقة، ودور الشركات في الحرب الأمريكية على العراق عام 2003 مازال يأخذ جدلا ومجالا واسعا من قبل الباحثين والفاعلين في هذا الصدد. وفضائح شركة هاليبرتون العملاقة ما تزال موضع نقاش وجدل واسع في الأوساط الأمريكية والعالمية.

---

1- سلام الربضي، مرجع سبق ذكره، ص 09.
لمزيد من المعلومات حول واقع الدولة في عصر العولمة يمكن مراجعة كتاب سامي كوهن،"مقاومة الدول: الديموقراطيات في مواجهة تحديات العولمة".
Samy cohen, la resistance des etats : "les democraties face auxdefies de la mondialisation", seuil,Paris, 2003.
2- سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص167.
3- سليمان عمر محمد الهادي، نفس المرجع، ص169
4- سليمان عمر محمد الهادي، نفس المرجع، ص169

وتلعب مصالح الشركات متعددة الجنسيات في مجال الطاقة والتسلح الدور الرئيسي في تحديد كثير من الخيارات السياسية كما هي حال الحرب الأمريكية على العراق[1].

كما أن المتتبع لنشاط شركة شل ( shell ) في نيجيريا وكيف إستطاعت هذه الشركة مد نفوذها إلى المستوى السياسي والقضائي، وقضية محاكمة ساروا- ويوا وإعدامه تعبر عن مدى تغلغل نفوذ الشركات في السياسة[2].

ومن هنا تطرح إشكالية العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة، العلاقة التي على ضوئها يتم تحديد مدى تزايد نفوذ الشركات وسيطرتها أو مدى تراجع سيطرة وسيادة الدولة؟ وإمكانية تحديد الحد الفاصل بين مصالح الشركات ومصالح الدول؟ وهل العلاقة بين الشركات والدول تعبر عن إضمحلال سيادة الدولة أم تغير في وظائفها؟ وهل إستراتيجية الشركات قائمة على تجاوز الدول أم أنها ستبقى قومية المرتكز وهل الواقع العالمي المعاصر يعبر عن إستراتيجيات دول أم سيطرة شركات؟

ولعل إحتكار الشركات متعددة الجنسيات للتكنولوجيا والبحث العلمي المتقدم ، وكذا القدرة العالية على بناء إستراتيجيات فعالة، تعتبر من أهم الأسباب التي تجعلها تفرض هيمنتها على إقتصاديات الدول المضيفة لها، خاصة النامية.

فكلما إحتلت الشركات متعددة الجنسيات مكانة هامة في الحياة الإقتصادية للدول النامية واضعة إهتماماتها في تحقيق أهدافها الربحية وأهداف التبعية الإقتصادية والإجتماعية للبلدان الأم، كلما تعسر على الدول النامية مراقبتها والحد من المخاطر التي قد تنجم عن تواجدها والتي يمكن إبرازها في النقاط التالية:[3]

- مخالفة الشركات متعددة الجنسيات الإحتكارية لتشريعات الأقطار التي تعمل فيها والأمثلة على ذلك كثيرة في مجال الإستثمارات الأجنبية والسياسات الضريبية والتجارية والمتعلقة بالعمل وسياسة الأسعار.
- التدخل المباشر أو غير المباشر للشركات المتعددة الجنسيات الإحتكارية في الشؤون الداخلية للدولة التي تعمل فيها.
- مطالبة الشركات متعددة الجنسيات الإحتكارية لحكوماتها بإتخاذ إجراءات ذات صبغة سياسية وإقتصادية للضغط على حكومة البلد المضيف خدمة لمصالحها الخاصة.
- رفض الشركات الإحتكارية القبول بالتشريع الخاص بالقانون الداخلي فيما يتعلق بالتعويض في حالة التأميم.

1- سلام الربضي، مرجع سبق ذكره، ص 182.
2 - أمين سمير، أوتارفرانسوا،" مناهضة العولمة"، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2004، ص121.
3- فريد بيالة ، مرجع سبق ذكره، ص 194. أنظر كذلك: Michel de la pierre et christian milelli, op cit, p147-151

- عرقلة الشركات متعددة الجنسيات الإحتكارية لجهود دول العالم النامي من أجل ممارسة السيطرة الفعلية على مواردها الطبيعية.

وأمام هذه المخالفات التي تمس السيادة الوطنية للدول المضيفة في العالم النامي تضطر هذه الأخيرة للبحث عن حل قادر على مواجهة هذا الخطر إن على المستوى الداخلي أو على المستوى الخارجي على حد سواء.

فأما على المستوى الداخلي، عمدت الدول المضيفة لنشاطات الشركات متعددة الجنسيات إلى الأخذ بوسيلة المراقبة الحكومية، وهي فكرة في إرتباط وثيق مع فكرة التنمية الإقتصادية للوطن، لما شعرت بخطر رؤية أهم القطاعات الإستراتيجية في أيدي الشركات متعددة الجنسيات الأجنبية، التي لا تخدم بالضرورة الأهداف المسطرة من الدولة المعنية، لذا تبدو المراقبة الحكومية لها ضرورية للحد من سلطتها القوية التي تفوق في بعض الحالات سلطة دولة معينة.

إلى جانب المراقبة الحكومية التي قد لا تكفي لوحدها في ضبط أعمال الشركات متعددة الجنسيات تتطلع دول كثيرة إلى إيجاد إطار قانوني على المستوى الدولي كفيل بتنظيم ومراقبة نشاطات الشركات متعددة الجنسيات من قبل سلطة دولية بإمكانها إحتواء سلطة تلك الشركات، كمشروع الأمم المتحدة في هذا الصدد،الذي ينتظر المصادقة عليه بل لا يزال إلى يومنا هذا يعرف سلسلة متواصلة من المفاوضات.

وقد بدأت المؤشرات في الآونة الخيرة في التحرك نحو نهج أكثر توازنا بشأن الحقوق والإلتزامات بين المستثمرين والدولة، ويحتوي على تغييرات متميزة في طبيعة رسم سياسات الإستثمار، ففي ضوء الأزمة المالية والإقتصادية الراهنة (2007-2008) أزمة الرهن العقاري بوجه خاص، حدثت تحركات متزامنة ترمي إلى تحرير نظم الإستثمار وتشجيع الإستثمار الأجنبي كرد فعل لإحتدام المنافسة على الإستثمارالأجنبي المباشر من ناحية، وبغية تنظيم هذا الإستثمار سعيا إلى تحقيق أهداف السياسة العامة من الناحية الأخرى، وقد أسفر ذلك عن حدوث ثنائية في إتجاهات السياسة العامة تتناقض مع الإتجاهات الأوضح التي إتسمت بها الفترة من الخمسينات إلى السبعينات من القرن الماضي " التي ركزت على النمو الذي تقوده الدولة" والفترة من الثمانينات إلى أوائل القرن الحادي والعشرين " التي ركزت على النمو الذي يقوده السوق". وبالنظر إلى التفكير المتعلق بحقوق وإلتزامات الدولة والمستثمر هو في طور التغير، فإن إقامة التوازن السليم بين التحرير والتنظيم تصبح مهمة عويصة.

ولا بد من ضمان التناسق بين السياسات الدولية و المحلية المتعلقة بالإستثمار والسياسات الأخرى (الإقتصادية والإجتماعية والبيئية). وأحد الأمثلة الجيدة هنا هو التفاعل بين السياسات الإستثمارية والسياسات الصناعية التي تتطلب إتباع نهج مترابط بشأن رعاية صلات الربط والآثار التبعية (بما في ذلك نشر التكنولوجيا) الناشئة عن عمليات الشركات متعدة الجنسيات في البلدان المضيفة[1].

---

[1] - الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي 2010، مرجع سبق ذكره، ص 43.

## المطلب الثالث: مستقبل الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية بين التوجهات والتكهن

على الرغم من الهواجس بشأن إحتمال حدوث إرتفاع في الحمائية الإستثمارية، ظل الإتجاه العام في سياسات الإستثمار الأجنبي المباشر في عام 2008 والنصف الأول من عام 2009 إتجاها يتصف بزيادة الإنفتاح. بما في ذلك تخفيض الحواجز التي تعترض هذا الإستثمار وتخفيض ضرائب دخل الشركات، وتبين دراسة الأنكتاد الإستقصائية السنوية للتغيرات في القوانين والأنظمة الوطنية المتصلة بالإستثمار الأجنبي المباشر أنه قد تم الأخذ بحوالي 110 من التدابير الجديدة المتصلة بالإستثمار الأجنبي المباشر في عام 2008، من بينها 85 تدبيرا يمنح رعاية أولى الإستثمار الأجنبي المباشر.أما النسبة المئوية للتدابير التي تولي رعاية أقل للإستثمار الأجنبي المباشر فضلت بلا تغير مقارنة بعام 2007[1].

ففي جنوب آسيا وشرقها وجنوب شرقها وفي بعض البلدان، حدثت في السياسات والتشريعات الوطنية تغيرات مواتية للإستثمار الأجنبي المباشر وذلك على سبيل المثال، بزيادة الحدود القصوى لهذا الإستثمار أو بإلغائها أو تبسيط الإجراءات المعتمدة. وأدى ذلك إلى زيادة إنفتاح الأسواق وإيجاد بيئة تمكينية أفضل للأعمال التجارية من أجل المستثمرين الأجانب. وأخذت بضعة بلدان أخرى بسياسات وقوانين جديدة لحماية الصناعات الحساسة. وأبرم الإقليم 19 معاهدة إستثمار ثنائية و13 معاهدة إزدواج ضريبي في عام 2008، وظل هو أكثر الأقاليم النامية نشاطا، حيث أبرم عشرة إتفاقات جديدة غير ما وقعه من معاهدات إستثمار ثنائية ومعاهدات إزدواج ضريبي ، وأبرمت سنغافورة إتفاقات تجارة حرة مع مجلس التعاون الخليجي ومع الصين وبيرو، بينما أبرمت الصين إتفاقيات مع نيوزيلندا وبيرو. وأبرمت بلدان رابطة أمم جنوب شرق آسيا (أسيان) إتفاقا للتجارة الحرة مع اليابان وأستراليا ونيوزلندا وأبرمت فيتنام إتفاق تجارة حرة مع اليابان[2].

ويكشف نفس التقرير عن إهتمام حقيقي ومتزايد من جانب الشركات متعددة الجنسيات من الجنوب والشمال معا بالإستثمار في القطاعات الزراعية في البلدان النامية[3]. وعلاوة على ذلك يتركز قدر كبير من هذا الإهتمام على مناطق أشد فقرا كإفريقيا. وحسب تقرير الإستثمار العالمي لعام 2010، مازالت البلدان على وجه الإجمال تقوم بتحرير وتشجيع الإستثمار الأجنبي المباشر وإن كان قد حدث أيضا زيادة في التدابير السياساتية الجديدة التي تنظم الإستثمار الأجنبي و مازالت البلدان تتجاوب مع الإستثمار الأجنبي المباشر إذ ترى فيه مصدرا خارجيا هاما لتمويل التنمية[4].

[1]- تقرير الإستثمار العالمي 2009، مرجع سبق ذكره، ص 15.
[2]- تقرير الإستثمار العالمي 2009، نفس المرجع ، ص 22.
[3]- تقرير الإستثمار العالمي 2009، نفس المرجع ، ص 47.
[4]- تقرير الإستثمار العالمي 2010، مرجع سبق ذكره، ص 22.

وقد إستمرت نظم الإستثمار الوطنية في التحول لتصبح أكثر ملاءمة تجاه الإستثمار الأجنبي في الوقت الذي قامت فيه الحكومات على نحو متزايد بزيادة التأكيد على مسألة التنظيم. ومن بين تدابير السياسة العامة الوطنية الجديدة التي تؤثر على الإستثمار الأجنبي والتي حددت في عام 2009، وعددها 102 تدبير، فإن أغلبيتها (71) كانت في إتجاه زيادة تحرير الإستثمار الأجنبي والترويج له. وهذا يؤكد أن الإضطراب الإقتصادي والمالي العالمي لعام 2007، 2008 لم يسفر حتى الآن عن زيادة حدة الحمائية الإستثمارية.[1]

وقد شملت السياسات المعنية، في جملة أمور، فتح أبواب قطاعات كانت مغلقة من قبل، وتحرير عملية إمتلاك الأراضي ، وتفكيك الإحتكارات، وخصخصة مؤسسات الأعمال المملوكة للدولة. وتركزت التدابير الرامية إلى ترويج وتسيير الإستثمارات على إيجاد حوافز ضريبية ومالية لتشجيع الإستثمار الأجنبي المباشر في صناعات أو مناطق معينة، بما في ذلك المناطق الإقتصادية الخاصة ، وتيسير متطلبات الفحص الأولي وتبسيط إجراءات الموافقة، والتعجيل بالترخيص للمشاريع.

ولتحسين جو نشاط الأعمال، جرى أيضا تخفيض معدلات الضريبة على الشركات في عدد من البلدان، وخاصة في البلدان المتقدمة وفي الإقتصادات النامية في إفريقيا وآسيا.

كما أشار تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية لعام 2010، مواصلة عدد من الدول العربية لإنتهاج سياسات أكثر تحررا بغرض تهيئة مناخ الإستثمار وبيئة ممارسة الأعمال، فقد عمدت قطر إلى تحرير قطاعات إقتصادية تحرير كاملا أمام تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة ( وفقا للقانون رقم 01 لسنة 2010) شملت الخدمات الإستشارية والرياضية والثقافية والترفيهية وتكنولوجيا المعلومات وخدمات التوزيع، في حين رفعت سوريا سقف حصة الشريك الأجنبي في رأس مال المصارف إلى 60% (وفقا للقانون رقم 3 لسنة 2010)، بينما خفضت سلطنة عمان معدل الضريبة المفروضة على المشاريع الإستثمارية من أجل تحفيز جميع قطاعات الإقتصاد أو قطاعات ومناطق بعينها، كما أصدرت الجماهرية الليبية قانون ( رقم 9 لسنة 2010) يشجع المستثمر الوطني والأجنبي على إقامة مشاريع إستثمارية في إطار خطط التنمية الوطنية.[2]

وحسب تقرير الإستثمار العالمي لعام 2011، يظل تحرير الإستثمار وتعزيزه هما العنصر المهيمن في سياسات الإستثمار في الفترة الأخيرة. ومع ذلك فإن خطر الحمائية الإستثمارية قد إزداد بالنظر إلى تراكم التدابير الإستثمارية والإجراءات الإدارية التقييدية على مدار السنوات الماضية.[3]

إن إتجاه الحكومات حول العالم مجددا نحو تطبيق سياسات وإستحداث تشريعات وإجراءات من شأنها إعادة التوازن إلى سياسات تشجيع الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد، مع إستمرار الإتجاهات

---

[1] - تقرير الإستثمار العالمي2010، مرجع سبق ذكره، ص 22-23.
[2] - تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره، ص 75.
[3]- تقرير الإستثمار العالمي 2011، مرجع سبق ذكره، ص 2.

طويلة الأمد نحو التحرير وهي أعلى نسبة تحول في سياسات الإستثمار المعمول بها منذ أن بدأ التقرير في رصد هذه السياسات عام 1992.[1]

## المطلب الرابع: مدونة قواعد السلوك الدولية للشركات متعددة الجنسيات.

إن قلق الدول من تجاوزات هذه الشركات، أصبح متزايدا خاصة من خلال فشل الأنظمة الداخلية للدول للتصدي لهذه الظاهرة وعجزها في فرض أوامرها القضائية عليها ، فقد رفضت الإنصياع لأوامر القضاء الأمريكي في عدة مرات، كما فشلت الحكومة الفرنسية في منع تطبيق قرار الشركة الأم (Rurrohgh) في غلق وحداتها.

وقد أدت هذه الظروف مجتمعة إلى ظهور إهتمام دولي لإيجاد تنظيم قانوني يحكم هذه الوحدات بحيث إهتمت الأمم المتحدة بهذا الموضوع إبتداء من سنة 1971، وذلك بعد ضغوط من بعض الدول النامية المتضرر الأكبر من نشاطات هذه الأخيرة، وهو ما ترجم بروز العديد من المشاريع ، كميثاق حقوق وواجبات الدول الإقتصادية، الذي حمل مبادىء أساسية مقيدة لنشاطات الشركات متعددة الجنسية،و منه ما ورد في المادة 02 من هذا الميثاق والتي ألزم من خلالها هذه الشركات بعدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول المضيفة.[2]

وتواصل بحث نظام قانوني يحكم هذه الشركات ، مما أسفر عن صدور عدة مواثيق دولية ، منها الخاصة بمجال وممارسات محددة، وأخرى عامة وشاملة حاولت شرح مكانة ووضعية الشركات متعددة الجنسيات على المستوى الدولي وتأثيرها ببعديه الإيجابي والسلبي على إقتصاديات الدول المضيفة. ومن أهم المدونات الشاملة نذكر مدونة السلوك الدولية للأم المتحدة وكذا المبادىء الأساسية لتنظيم نشاط هذه الشركات في إطار منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية (O.C.D.E).[3]

[1] - تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره، ص 69.

[2] - صدر قرار بتاريخ 12 ديسمبر1974، يتعلق بميثاق حقوق وواجبات الدول الإقتصادية . أنظر كذلك:
Bouhacene Mahfoud, «  Droit international de la coopération industrielle », édition, o.p.u,publisud,Alger1982, p 70.

[3] - تتناول المواثيق الخاصة نشاطات محددة تقوم بها هذه الشركات، بحيث إقتصر التنظيم الدولي في هذه الحالة على التصدي لمجال معين، ومن أهم التنظيمات الخاصة لنشاط الشركات متعددة الجنسية الإعلان الثلاثي للمنظمة الدولية للعمل (OIT)، ومدونة السلوك الخاصة بنقل التكنولوجيا ومجموعة المباديء والقواعد لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (Cnuced) المتعلقة بالممارسات التجارية التقليدية، أنظر : دريد محمود علي، مرجع سبق ذكره، ص322.

## أولا : مكانتها في مدونة السلوك الدولي للأمم المتحدة:

لقد إجتمعت كل الأسباب لتؤدي لنتيجة واحدة، مفادها ضرورة تنظيم نشاط الشركات متعددة الجنسيات نظرا لما تشكله من مخاطر على إقتصاديات الدول المصنعة وكذا الدول النامية، وهو ما دفع إلى ظهور مدونة السلوك التي صاغتها الأمم المتحدة لتنظيم نشاط هذه الأخيرة بإعتبارها وثيقة ذات طبيعة قانونية خاصة.

### 1. أسباب نشوء المدونة:

تعددت أسباب نشوء المدونة ونكتفي بذكر أهمها:

- إن بحث الدول المتضررة من نشاط الشركات متعددة الجنسيات عن قانون يحميها بسبب عجز قانونها الداخلي عن ذلك أدى إلى الضغط على الأمم المتحدة من أجل إيجاد نظام قانوني دولي يضمن الحماية لهذه الدول، وقد قدمت الدول النامية ممثلة في مجموعة 77 رأيها في 21 مسألة تخص تنظيم نشاطات هذه الشركات معبرة من خلالها على النقاط الأساسية* التي تتطلب تنظيمها من خلال المدونة وبالمقابل فإن الدول المانحة لرأس المال أي أمهات الشركات متعددة الجنسيات قد تقدمت هي الأخرى بإقتراحات تظم نقاط أساسية من أجل إدراجها في المدونة ، وعلى رأسها تهيئة المناخ المناسب لإستثمارات هذه الشركات متعددة الجنسيات وحمايتها من خلال تقديم مجموعة من الضمانات القانونية كالحماية من المصادرة والتأميم ، وإدراج التحكيم كحل قانوني أول لحل النزاعات بينها وبين الدول المضيفة.[1]
- كما أن القوة الإقتصادية التي أصبحت تمتلكها هذه الشركات جعلتها تتهرب من تشريع حتى دولها الأصلية، وتنكر الولاء إليها إذا تعلق الأمر بتدابير تضر بمصالحها الخاصة وتتسبب لها الخسارة، وهو ما أكسبها شعور بأنها تتمتع بمركز قانوني معتبر تجاه الدول ذات السيادة، الأمر الذي جعل الدول النامية لا تتعامل في الحقيقة مع دول صناعية، وإنما تتعامل مع شركات هذه الدول . وهي نتيجة بديهية لأن الدول الرأسمالية تعتمد في إقتصادياتها على نشاطات الأفراد الذين يملكون القدرة على ذلك بواسطة إمكانياتهم التي تبلورت في شكل شركات متعددة الجنسيات وهكذا فرضت هذه الشركات نفسها على الدول النامية رغم إعتراض هذه الأخيرة ورفضها لذلك.[2]
- يعد عدم إعتراف القانون الدولي لهذه الشركات بالشخصية القانونية الدولية المستقلة عن دولتها الأم أحد أهم الأسباب والدوافع لبحث نظام وإطار قانون يضبط نشاطها.

---

* * تمثلت هذه النقاط فيما يلي:
- عدم توافق نشاطات الشركات متعددة الجنسيات مع تشريعات الدول المضيفة وخاصة فيما يتعلق بالإستثمار الأجنبي وأسعار التحويل وسياسات العمل.
- تدخل الشركات في الشؤون الداخلية للدول.
- عدم توافق السياسة الإقتصادية للدول المستقبلة مع نشاطات هذه الشركات، مع عدم مراعاتها لأولويات التنمية في هذه البلدان.
- رفض الشركات متعددة الجنسيات للإختصاص القضائي للدول المضيفة في مسألة التعويضات الناجمة عن التأميم.
- إخفاء الشركات وعدم تصريحها بالمعلومات عن نشاطها مما يجعل الدول المضيفة غير قادرة على الرقابة والإشراف على نشاط هذه الأخيرة.

[1]- M.Bouhacene, op cit,p62.

[2]- سي علي أحمد، " النظام القانوني للشركات الوطنية المعاصرة والقانون الدولي العام"، رسالة ماجستير في القانون الدولي العام والعلاقات الدولية، جامعة الجزائر 1987، ص 66.

- كما يصر القانون الدولي على أن إمتلاك السلطة الإقتصادية عنصر غير كافي لتمتع هذه الشركات بالشخصية القانونية الدولية ولا يمكن بأي حال من الأحوال مقارنته مع عناصر الدولة [1].

وهكذا دخلت المدونة في طور الإنشاء بين صراعات الدول الرأسمالية والدول النامية بحيث أصدر المجلس الإقتصادي والإجتماعي لهيئة الأمم المتحدة قرار رقم 1908 بتاريخ 02 أوت 1974 وكذا قرار 1912 بتاريخ 05 ديسمبر 1976 ليؤكد على إنشاء لجنة خاصة بالشركات متعددة الجنسيات وكذا مركز خاص بهذه الشركات. وأوكل لهما مهمة إعداد قواعد السلوك. ولقد تم مناقشة مشروع المدونة في 1978[2].

## 2. تنظيم المدونة لوجود الشركات متعددة الجنسيات:

إن شمولية المدونة أمر نابع من الإتساع الذي تميزت به في معالجة مختلف المسائل ومختلف القطاعات بدون تمييز، فقد تعرضت إلى الأنشطة العامة وكذا الأنشطة السياسية.

وتضمنت شمولية هذه المدونة تبني أهداف النظام الإقتصادي الدولي الجديد الصادر من خلال قرار الأمم المتحدة رقم 3202 في 06 ماي 1974، وقد جاءت النقطة الخامسة من القرار كعلاج تنظيم ومراقبة أنشطة الشركات متعددة الجنسيات، بحيث حددت مجموعة المبادىء التي تهدف لتحقيقها من خلال مدونة دولية لقواعد السلوك للشركات متعددة الجنسيات تحقيقها كما يلي:[3]

- منع تدخلها في الشؤون الداخلية للبلدان التي تعمل فيها وتعاونها مع النظم العنصرية والإدارات الإستعمارية.[4]
- تنظيم أنشطتها في البلدان المضيفة بغية القضاء على الممارسات التجارية التقيدية وتأمين موافقة تلك الأنشطة للخطط والأهداف الإنمائية القومية للبلدان النامية والقيام في هذا السياق عند الإقتضاء بتسيير مراجعة وتعديل الترتيبات المعقودة بشأنها سابقا.
- إتاحة المساعدة ونقل التكنولوجيا والمهارات الإدارية إلى البلدان النامية، بشروط منصفة وملائمة.
- تنظيم إعادة الأرباح الناتجة عن عملياتها مع مراعاة المصالح المشروعة لجميع الأطراف المعنيين.
- تشجيع إعادة إستثمار أرباحها.

---

1- DUMBERRY patrick : « l'entreprise, sujet de droit international ! Retour sur la question à la lumière des développement récents du droit international des investissements »,RGDIP, N°01, 2004,p 106 – 108.

2 - Michel ghahetman, op cit ,p 102.

أنظر كذلك: قادري عبد العزيز، "الإستثمارات الدولية، التحكيم التجاري الدولي ضمان الإستثمارات" ، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2004، ص 150.

3- فريد يبالة، مرجع سبق ذكره، ص 211.

4- لمزيد من التفصيل إرجع إلى: قرار الأمم المتحدة رقم 3202 مؤرخ في 06 ماي 1974، أنظر كذلك:

- Geoffrey Hamilton, " les entreprises multinationales : effets et limites des codes de conduite internationaux, " ,Paris : puf,1984,P10.

وهكذا شملت المدونة كل هذه الأهداف في محاولة منها لتحقيقها بطريقة ذاتية ناتجة عن إلتزام الشركات متعددة الجنسيات بها.

لقد أثبت واضعو المدونة إلمامهم بحاجات ومتطلبات الدول النامية من هذه الشركات، وبالتالي فقد حاولوا تدارك الأمر من خلال إهتمامهم بالقطاع السياسي مركزين على وجوب إحترام مبدأ السيادة الوطنية، ومراعاة القوانين والأنظمة والممارسات الإدارية المحلية، وقد تولد هذا الإهتمام نتيجة وجود إتفاق كامل في أراء وقوانين الدول النامية، وكذا بعض الدول المتطورة في إخضاع وجود أي شركة متعددة الجنسية للقوانين والتنظيمات في البلدان التي تمارس فيها هذه الشركات نشاطها وهو حال المشرع الجزائري.

## 3. تقييم مدونة السلوك الدولية للأمم المتحدة:

إن تقييم المدونة الخاصة بسلوك الشركات متعددة الجنسيات يقودنا إلى إثارة العديد من النقاط والملاحظات:

- شمولية هذه المدونة نابع من تبنيها للعديد من المبادىء والأسس الواردة في المدونات الخاصة، وهو تبني مدونة السلوك الشاملة لنشاطات الشركات متعددة الجنسيات الصادرة عن الأمم المتحدة للإعلان الثلاثي للمنظمة الدولية للعمل (OIT) * الخاص بمجال العمل، كذلك المدونة الخاصة بقواعد السلوك المتعلقة بالممارسات التقليدية، والقواعد الخاصة بنقل التكنولوجيا.إلى غير ذلك من المدونات وإن كانت صادرة في أغلبها عن هيئة الأمم المتحدة مع إختلاف الجهاز الذي قام بالبحث فيها وإجراء مفاوضات وصياغتها.
- الطبيعة القانونية التي تتميز بها هذه المدونة وأغلب المدونات جعلت تطبيقها يخضع لرغبة الشركات ومدى إنسانيتها في المعاملات مع الدول النامية.
- إن صياغة هذه المدونة تظهر حدة الإختلاف بين متطلبات التنمية في الدول النامية والأهداف التوسعية للدول الرأسمالية كما تظهر إدراك كل من هذه الأطراف لخطورة مثل هذه الشركات، بحيث أصبح واجب إلزامها بمجموعة من قواعد السلوك أمرا ضروريا ليبقى أمر تطبيقه خاضع لمعيار الرقابة الداخلية لكل دولة حتى تضمن تنفيذه.
- إن تقييم المدونة يجعلنا نقف بتمعن في مسألة معاملة هذه الشركات، هل هي معاملة متساوية بالإطلاق مع الشركات الوطنية، أم أنها معاملة تخضع لمبدأ المعاملة بالمثل، أم أن هناك معالمة إمتيازية تفرضها نصوص المدونة؟

---

* - لقد بدأ إهتمام المنظمة الدولية للعمل (O.I.T)، بالسياسة الإجتماعية للشركات متعددة الجنسيات سنة 1972 وقد تم إعداد أول تقرير في هذا الموضوع في شهر فيفري 1973 وتم إعتماد الإعلان الثلاثي للمبادئ في 16 نوفمبر 1977.

### ثانيا: المبادئ الأساسية في إطار منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية (O.C.D.E) :

لقد أكدت ديباجة المدونة على الدور الهام الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات في تطوير الإقتصاد العالمي وعليه يجب تشجيع المساهمة الفعالة والإيجابية لهذه الشركات من أجل تحقيق التقدم الإقتصادي والإجتماعي والتمكن من تطويق أكبر قدر من المشاكل والعراقيل المترتبة عن نشاطات هذه الشركات خاصة وأن منظمة *(O.C.D.E) قد عرفت منذ 1976 إنخفاضا في مستوى الإنتاجية وإرتفاعا في معدل التضخم وزيادة البطالة [1].

إن المبادىء التوجيهية حسب المدونة هي مطالب موجهة من الدول إلى الشركات متعددة الجنسيات التي تمارس نشاطها فوق أراضيها وتخص المشاكل الناتجة عن الهياكل الدولية لهذه الشركات وعلى اللجنة أن تبذل جهودها لجلب أكبر عدد ممكن من الشركات متعددة الجنسية التي تعمل في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية نحو هذه المبادىء التوجيهية وذلك من خلال إدماجها في قواعدها الخاصة.[2]

### 1. أهداف المبادىء التوجيهية:

لقد إهتمت مجموعة دول منظمة (O.C.D.E) بالشركات متعددة الجنسيات بسبب إرتباطها مباشرة بموضوع الإستثمار الدولي، فقامت المنظمة بإصدار إعلان خاص بالإستثمارات الدولية والشركات متعددة الجنسيات بتاريخ 1976.07.11 والذي تم تعديله سنة 1984 وهذا لإعلان يكمن في مجموعة من المبادىء التوجيهية (PRINCIPES DIRECTEURS).[3]

إن المبادئ التوجيهية تجمع في هذا المجال الدول النامية والدول المتطورة من أجل إيجاد مبادئ وتطوير ميكانيزمات خاصة من أجل مراقبة أو على الأقل من أجل توجيه نشاطات الشركات متعددة الجنسيات، وتهدف هذه المبادئ لتحقيق نتائج أهمها:

- إن البلدان الأعضاء في منظمة التجارة والتنمية الإقتصادية (O.C.D.E) تعهدت بتحسين المناخ الإقتصادي كهدف أساسي من أهداف المبادئ التوجيهية.
- تشجيع المساهمة الإيجابية للشركات متعددة الجنسيات في التقدم الإقتصادي والإجتماعي للدول الأطراف.

---

* - تشكلت منظمة التعاون الإقتصادي الأوروبي بعد الحرب العالمية الثانية لتنسيق خطة مارشال، وأصبح إسمها عام 1961 منظمة التنمية والتعاون الإقتصادي، يلتزم أعضاء المنظمة الحكم الديمقراطي وإقتصاد السوق وهي تضم حاليا ثلاثين بلدا غنيا هي: بلدان أمريكا الشمالية وأوربا الغربية و اليابان وأستراليا وتركيا و بعض دول أوربا الوسطى. كما يتعاون مع المنظمة نحو سبعين بلدا من خارج أعضائها.

[1] - سي علي أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 103.

2 -M. Bouhacene, op cit,p 97.

3- M. Bouhacene,Ibid, p 97.

- دمج هذه المبادئ التوجيهية ضمن القواعد الخاصة بالتسيير، فعلى الحكومات أن تجعل هذه المبادئ التوجيهية في أوساط رجال الأعمال والنقابات وفي جميع الجهات المعنية الأخرى وتخلق إطار للتشاور حول هذا الموضوع وهو ما ركزت عليه لجنة إعداد المدونة [1].
- محاولة إيجاد الحلول القانونية المناسبة للمشاكل التي تعترض إستثمارات هذه الشركات وكذا الحلول التوفيقية بين المصالح المتضاربة للدول المستقبلة لهذه الشركات ودولها الأصلية.

- التخفيف من خطورة إستثمارات هذه الشركات على الإقتصاديات العالمية بصفة عامة فدول المنظمة مدركة للإمكانيات السياسية الفعالة لهذه الشركات ومدى قدرتها على التأثير السياسي داخل البلد الذي تستثمر به وخارجه قبل التأثير الإقتصادي الذي قد يصل إلى حد الإنهيار التام في حالة إنسحابها.

إن الإعلان المذكور قد أشار إلى هدف عام لا ينازع أحد ضرورة السعي إليه وهو التقدم الإقتصادي للدول المعنية، لكن مع ذكر هذا الهدف العام فإن الإعلان يهدف من ناحية أخرى. إلى تحسين فرص الإستثمار الأجنبي وحل المشاكل التي تعترض مباشرة نشاط هذه الشركات والفائدة العملية من وراء هذا التنظيم هو حماية وصيانة عمليات هذه الشركات وكفالة الإستقرارلها.

## 2. تقييم معالجة المبادىء التوجيهية لنشاطات الشركات متعددة الجنسيات:

إن دراسة هذه المبادىء التوجيهية قادنا إلى تسجيل العديد من الملاحظات تتوافق إلى حد بعيد مع ما تم تسجيله من ملاحظات فيما يخص المبادىء الأساسية في مدونة السلوك الدولية للأمم المتحدة ويمكن تلخيصها فيما يلي:[2]

- إن منظمة (O.C.D.E) التي تضم دولا رأسمالية تسعى لأجل تدعيم أسس النظام الرأسمالي العالمي وتوسيع دائرته بخلق الشروط المناسبة والظروف الملائمة للإستثمار الدولي بإعتباره الإطار الأمثل الذي تتحرك فيه أداة النظام على المستوى العالمي وهي الشركات متعددة الجنسيات. فهي لا تهتم بهذا الموضوع إلا من زاوية الإستثمار الدولي وكذا المشاكل التي برزت بفضل الهيكل الجديد للشركات متعددة الجنسيات والذي أصبح يمس بالقواعد التقليدية للنظام الرأسمالي نفسه وسببت الكثير من الصعاب، مما جعل الإستثمار الدولي أمام العديد من العراقيل والحواجز الأمر الذي أثار إنشغال الدول الرأسمالية في منظمة (O.C.D.E) لتبحث عن الوسائل الكفيلة لرفع هذه الحواجز وإيجاد الحلول للمشاكل المطروحة غير أن هذا لا يعني القضاء على هذه الشركات وإنما يهدف إلى وضع الشروط التي تمكنها من العمل بحرية وبدون مضايقة، حتى تتمكن من أداء دورها في دفع عجلة النظام الرأسمالي وتدعمه على المستوى العالمي في ظل الظروف الراهنة.

---
[1] - سي علي أحمد، مرجع سبق ذكره ، ص 104.
[2] سي علي أحمد، نفس المرجع ، ص 104.

- إن إعلان المبادىء التوجيهية لمنظمة (O.C.D.E) بالرغم من عدم إلزامية نصوصه من الناحية الشكلية إلا أن هذه المبادىء قد لعبت دورا هاما في معالجة المشاكل التي تثيرها هذه الشركات رغم إقتصارها على دول المنظمة.
- إن هذه المبادىء إمتازت بطابع الشمولية، وبرز ذلك من خلال تناولها لمختلف جوانب نشاط هذه الشركات، لكنها في نفس الوقت لم ترق إلى مصاف العالمية بسبب إقتصارها على الدول الصناعية الغربية أعضاء منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية، مما جعل أهدافها محصورة.
- إن عدم إضفاء الطابع الإلزامي على هذه المبادىء يجعلنا نتساءل عن حقيقة الهدف من صياغة هذه النصوص، فالدول يمكنها مخاطبة هذه الشركات إنفراديا من خلال الإتفاقيات الثنائية التي تبرم بينهما هذه الإتفاقيات التي تتضمن نصوصا قانونية ملزمة تكون أكثر فعالية من نصوص ومبادىء إختيارية تعتمد على حسن النية والتقبل الرضائي لتطبيقها.
- إن ترك مدونة بدون طابع إلزامي رغم إنحصارها بين مجموعة من الدول يثبت قوة هذه الشركات التي لا يستطيع أحد فرض قوانين عليها.
- إن المبادىء الواردة في هذه المدونة تؤكد على ضرورة إحترام القانون الداخلي للدول وكذا السياسات العامة في كل المجالات ، كما تحيل مواد المدونة إلى قواعد القانون الوطني في مجال نشاطات هذه الأخيرة، وهو ما يجعل هذه المبادىء تستند إلى القانون الوطني لحمايتها ومراقبة هذه الشركات بإعتبارها تنشط داخل مجاله. ورغم تطور القوانين الوطنية لكل دولة من دول المنظمة ومسايرتها للتشريعات العالمية في تنظيم نشاط الشركات متعددة الجنسيات، فالأمر مختلف تماما على مستوى الدول النامية التي لا تزال تشريعاتها غير قادرة على إستيعاب هذه الظاهرة وهو ما جعلها تتبنى في الكثير منها قواعد دولية خاصة بهذه الشركات دون فهم منها.
- كما تجدر الإشارة إلى أن جل المبادىء التي وردت هي مبادئ غير مقيدة، بحيث أنها لا تهدف إلى تقييد ممارسة نشاط هذه الشركات بقدر ما تهدف إلى تعديله وفق ما يتماشى وعدم إصطدام مصالح الدول الصناعية مع بعضها البعض من ناحية وعدم إصطدام مصالح الدول الصناعية مع مصالح الدول النامية المستضيفة من ناحية أخرى.
- إن تقييم هذه المدونة يبرز أهميتها التي ترقى بها إلى مصاف إعتبارها مرجعية هامة لسن ووضع تنظيم عالمي شامل وملزم لنشاطات هذه الأخيرة كما يبرز الدور الكبير الذي لعبته في تبني التشريعات المحلية لنصوص قانونية أكثر تحفيزا ومراقبة لنشاطات هذه الشركات.

إن أول ما يمكن ملاحظته حول المكانة القانونية للشركات متعددة الجنسيات في المدونات الدولية إدراك المجتمع الدولي لأهمية هذه الشركات وخطورتها في آن واحد، وهو ما ترجمه من خلال سعيه لتنظيم نشاط هذه الشركات بما يتلاءم مع القواعد التجارية النزيهة من خلال مدونات كثيرة منها الخاصة ومنها الشاملة كالمدونتين محل الدراسة.

## خلاصة الفصل:

تشترك الدول النامية على العموم في مجموعة من الخصائص التي تتميز بها والتي تعتبر كمعرقل لعملية التنمية بها. وقد عملت هذه البلدان على تجاوز هذه العراقيل وذلك بتغيير برامج سياساتها الإقتصادية نحو التحرير بهدف جلب أكبر قدر ممكن من الإستثمارات الأجنبية المباشرة التي تقودها الشركات متعددة الجنسيات أملا منها في الحصول على رؤوس الأموال، التكنولوجيا، التقليل من البطالة...الخ.

كما أن الشركات متعددة الجنسيات إتجهت إلى البلدان النامية بهدف الحصول على أرباح كبيرة نتيجة لإنخفاض التكاليف لليد العاملة بهذه البلدان وكذا إستغلال المواد الأولية بأسعار جد منخفضة بالإضافة إلى المزايا الكثيرة التي توفرها هذه البلدان.

وقد كان لعمل الشركات متعددة الجنسيات أثار إيجابية لبعض هذه البلدان التي أحسنت إستغلال وإدارة هذه الشركات كالبلدان الأسيوية كالصين، كوريا، تايوان، ماليزيا، الهند...الخ. وكذلك بلدان من أمريكا اللاتينية كالبرازيل حيث إستطاعت أن تحصل منها على التكنولوجيا وتطورها وكذلك فن التسيير والإدارة وأصبحت اليوم تملك شركات منافسة في الأسواق الدولية للشركات الكبرى للبلدان المتقدمة.

كما أن للشركات متعددة الجنسيات أثار سلبية في البلدان النامية الأخرى والتي تتمثل في عدم ملاءمة التكنولوجيا المنقولة من طرف الشركات متعددة الجنسيات لإقتصاد هذه الدول. كذلك المنافسة التي تخلقها هذه الشركات في السوق المحلية، وكذلك تشويه نمط الإستهلاك بها، نقل الأرباح إلى البلد الأم وهذا ما يظهر كعجز في ميزان مدفوعات البلدان النامية، التلوث البيئي الذي تتركه هذه الشركات فيها.

وتبقى البلدان النامية حسب تقارير الإستثمار العالمي تتوجه نحو المزيد من التحرير وتقديم المزايا لجلب الإستثمارات الأجنبية المباشرة رغم بعض المخاوف من طرف هذه البلدان، أملا منها في تحسين وضعها الإقتصادي والوصول إلى التنمية المنشودة ومن ثم الإندماج في الإقتصاد العالمي.

# الفصل الرابع

## دراسة حالة: الآثار الإقتصادية للشركات متعددة الجنسيات على الإقتصاد الجزائري

## تمهيد:

يعتبر جذب الإستثمار الأجنبي المباشر للشركات متعددة الجنسيات من أهم إهتمامات الدول المتقدمة والدول النامية على حد سواء، بالنظر إلى الدور الذي يلعبه في التنمية الإقتصادية وكذا تحقيق الرفاهية الإجتماعية برفع الإنتاج والزيادة من إيرادات السلطات المعنية بذلك في القطاع الجبائي، وكذا إمتصاصها للبطالة، وهذا إذا تمكنت الدولة من توجيه هذه الإستثمارات إلى القطاعات الحيوية، حسب متطلبات السوق المحلية، هذا ما يفسر التعديلات التي تقوم بها بإستمرار في القوانين والتشريعات المختلفة، وجعلها أكثر مرونة لتشجيع هذه الإستثمارات، وبالرغم من النمو المتزايد في تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلا أن ذلك لا يعني سهولة جذبه.

وتعتبر الجزائر إحدى هذه الدول التي أبدت رغبتها في الإندماج في الإقتصاد العالمي خاصة بعد تعثر مسيرة التنمية المطبقة في ظل النظام الإشتراكي والأزمة النفطية سنة 1986، وبلوغ حجم الديون مستويات أثقلت كاهل الإقتصاد الجزائري، مما ألزم السلطات الجزائرية في مطلع التسعينات من القرن الماضي إلى تبني إصلاحات إقتصادية ومالية شاملة، وهذا بتطبيق برنامج الإصلاح الهيكلي والمتمثل في إصلاح النظام المالي والجبائي والمنظومة القانونية وهذا بهدف تهيئة المناخ الملائم لجلب وإستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر ( ومنها الشركات متعددة الجنسيات) .

من خلال هذا الفصل قمنا بالدراسة اعتمادا على المعطيات والإحصائيات التي تتناول بالدراسة الاستثمار الأجنبي المباشر بصفة عامة ، دون التخصيص بشكل محدد للشركات متعددة الجنسيات، وذلك بالنظر إلى عدم تمكننا من الحصول على المعلومات الكافية والكاملة المتعلقة بتحديد قائمة الشركات متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر وكذا توزيعها القطاعي والجغرافي للتدفقات الاستثمارية.

وباعتبار أن القانون الجزائري لا يشير إلى تواجد هذا الشكل من الشركات متعددة الجنسيات بصفة صريحة،إذ أنه يشير إلى الاستثمار الأجنبي المباشر دون تمييز صورة تواجد هذا الأخير.

وانطلاقا من الواقع الاقتصادي والقانوني بالجزائر فإن الشركات متعددة الجنسيات تندرج ضمن المفهوم العام للاستثمار الأجنبي المباشر، وبذلك فهي جزء من هذا الاستثمار .

وباعتبار أن الشركات متعددة الجنسيات هي التي تقود الاستثمار الأجنبي المباشر وكمعبر عنه، فإننا في دراستنا هذه سنركز على المعطيات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر نظرا لعدم تمكننا من الحصول على المعطيات الكاملة والكافية لدراسة الشركات متعددة الجنسيات بالجزائر على وجه التحديد.

نتطرق في هذا الفصل للمباحث التالية:

**المبحث الأول:** المكانة القانونية للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري.

**المبحث الثاني:** ضمانات ومعيقات إستثمار الشركات متعددة الجنسيات وتقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

**المبحث الثالث:** الإستثمار الأجنبي المباشر (الشركات متعددة الجنسيات) بين النوايا والانجازات.من الفترة (2000-2010).

**المبحث الرابع:** الآثار الاقتصادية للإستثمار الأجنبي المباشر (للشركات متعددة الجنسيات) على الاقتصاد الجزائري من الفترة (2000-2010).

## المبحث الأول: المكانة القانونية للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري

إن موقف المشرع الجزائري من موضوع الشركات متعددة الجنسيات تعاون مع هذه الكيانات بحذر حفاظا على إستقلالها الإقتصادي، وذلك بفرض رقابة جدية على كافة الأنشطة التي تتم في إطار الحدود الإقليمية وفقا لاختصاصات السيادة الوطنية والمشاركة الإجبارية للدولة في الإستثمارات المنشأة هو ما تترجمه قوانين الإستثمار خلال مرحلة الستينات والثمانينات، يتطور هذا الرأي ويصبح أقل تشددا وإستقبالا لهذه الشركات مع صدور قانون النقد والقرض 10/90 وقانون الإستثمار 12/93.

وإحتفظ خلافا لهذه القوانين قانون المحروقات بخصوصية تعامله مع هذه الشركات بإعتباره المجال الأكثر إستقطابا لإستثمارات هذه الأخيرة وهو ما سنتناوله في هذا المبحث باحثين عن المكانة القانونية لهذه الشركات في قانون الإستثمار عبر مراحل تطوره وكذا قانون النقد والقرض، قانون الضرائب، وقانون المحروقات.

حيث عرفت الجزائر عدة قوانين للإستثمار يمكن تقسيمها إلى مرحلتين أساسيتين، بحيث تشرح كل مرحلة سياسات الدولة في مجال إستقبال الإستثمار الأجنبي والتخلي التدريجي عن مبدأ السيادة الترابية التي كانت من أحد المعوقات الأساسية للإستثمار قبل أن يبدأ إستبدالها بمناخ جديد إشتركت كل القوانين الأخرى في توفيره.

### المطلب الأول: المكانة القانونية للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري في فترة الإقتصاد الموجه

تميزت هذه الفترة بالتدخل الكبير للدولة في المجال الإقتصادي بصفة عامة ومجال الإستثمار بصفة خاصة، وترجم هذا التوجه النصوص القانونية الصادرة في تلك المرحلة وعلى رأسها قوانين الإستثمار عبر فترتي الستينات والثمانينات.

#### أولا: مرحلة الستينات

في هذه المرحلة تبنت الجزائر قانونين للإستثمار هما قانون 1963[1]، وقانون 1966 [2] ويعترف كلا القانونين بالمستثمرين الأجانب، ويمنح لهم مجموعة من الضمانات والامتيازات من أجل إستقطابهم كطرف أجنبي دون تمييز بين مختلف أشكالهم ،و يطمئن في نفس الوقت رؤوس الأموال الوطنية ويحفظ مكانتها ويمكن تقسيم هذه الفترة إلى قسمين:

---

[1]- قانون رقم 277/63 الصادر في 26 جويلية 1963 يتضمن قانون الإستثمار، جريدة رسمية عدد 53، مؤرخة في 26 جويلية 1963.

[2]- أمر رقم 284/66 الصادر بتاريخ 15 سبتمبر 1966، يتضمن قانون الإستثمارات ، جريدة رسمية عدد 08، مؤرخة في سبتمبر 1966.

### أ. مكانة الشركات متعددة الجنسيات في قانون 277/63:

رغم أن هذا القانون لا يتناول الشركات متعددة الجنسيات صراحة إلا أنه يتحدث بالمقابل عن المستثمر الأجنبي، بعيدا عن تحديد معيار يستند إليه في تحديد الوطني وتفريقه عن الأجنبي، وربما يعود سبب ذلك إلى إعتباره أول قانون يصدر بعد الإستقلال مما يعني حداثة التجربة وقلة الخبرة ولقد تضمن هذا القانون مجموعة من الضمانات مقسما إياها إلى قسمين:

- الضمانات العامة والتي تبدأ من نص المادة 03 وتترتب هذه الضمانات آليا لكل الإستثمارات المقبولة.
- الضمانات الخاصة.

ويشير قانون 1963 في مادته الأولى إلى أنواع الإستثمارات الإنتاجية (Investissement productif) التي تستفيد من هذه الضمانات بحيث حصرها في الإستثمارات الإنتاجية، مما يثير التساؤل عن أنواع الإستثمارات الأخرى وإمكانية إستفادتها من هذه الضمانات.

وتعد حرية الإستثمار من الضمانات الأساسية المعترف بها للمستثمرين سواء كانوا أشخاص طبيعيين أو معنويين، وطنية أو أجنبية دون تمييز، غير أن هذه الحرية مقيدة بمبادىء النظام العام الوطني.
وبالرجوع لنص المادة 03 من القانون المذكور أعلاه، نجدها تمنح الحرية للمستثمرين الأجانب دون الإشارة إلى الوطنيين منهم، ويرجع السبب في ذلك لإفتقار البلاد في تلك الفترة إلى رأس مال وطني قادر على القيام بتنفيذ المشاريع المستعجلة التي تتطلبها التنمية[1].
كما أن النص القانوني يفرق بين نوعين من الشركات المستثمرة وهي:

- المؤسسات المرخص لها، وذلك حسب نص المادة 08 من قانون 277/63.
- المؤسسات المتعاقدة، وتعد هي الأخرى مؤسسات مرخص لها حسب نص المادة 18 من القانون المذكور أعلاه، بحيث يشترط المشرع في نفس المادة 18 على الشركة الراغبة في التعاقد مع الدولة أن تكون شركة معتمدة.

وبهذا نجد أن المشرع قد حدد معيارا جديدا للتعامل مع المستثمر الأجنبي وهو معيار "الإعتماد" وبالتالي التأكيد عى تطبيق مبدأ الإقليمية، لأن الشركة يتم إعتمادها وفقا للقوانين الوطنية.

وقد ربط المشرع مرحلة الإعتماد بضمانات محددة تقل كما ونوعا عن الضمانات الممنوحة للشركة التي تجمع بين الإعتماد والتعاقد، وهكذا كلما زادت الإجراءات الإدارية توسعا وتشعبا زادت الإمتيازات الممنوحة تبعا لذلك، بحيث أن الإعتماد يتطلب إجراءات معينة والتعاقد أيضا يتطلب إجراءات محددة والجمع بين هذه الإجراءات أمر يتطلب مشقة أكبر من القيام بإحداهما فقط. ويعد هذا الأسلوب نوع من أنواع الرقابة التي كانت تفرض على المستثمرين الأجانب وهي رقابة الإجراءات الإدارية .

---

[1] - محفوظ لعشب: " دراسات في القانون الإقتصادي"، المطبعة الرسمية، الجزائر، 1992، ص 92.

وتتعلق الإمتيازات الممنوحة بمجرد الإعتماد بـ:

- التخفيف الكلي أو الجزئي لضريبة الربح الصناعي والتجاري.
- الإعفاء من حقوق التسجيل بالنسبة لإكتساب العقار .
- حرية الإستثمار المقيدة بالنظام العام.

كما أن المشرع قد منح إمتيازات إضافية مرتبطة بالتعاقد وهي:

- ضمان إستقرار القروض الطويلة والمتوسطة المدى.
- ضمان إستقرار النظام الضريبي لمدة 15 سنة.
- تخفيض كلي أو جزئي للضرائب على المواد المستوردة، والتي تدخل في الإستثمارات الإنتاجية.

إن الهدف الأساسي من هذه الضمانات والإمتيازات الممنوحة، هو إستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية ولكن على الرغم من ذلك فإن قانون الإستثمار لسنة 1963 لم يحقق الأهداف المنتظرة منه حيث تم إبرام مشروعين فقط في هذه المرحلة[1]. ويعود سبب إخفاق هذا القانون في تحفيز الإستثمارات الأجنبية بما فيه إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات لأسباب عديدة منها:

1. إرتباط أغلب الإمتيازات والضمانات الممنوحة بشروط مقيدة تحد من هذه الإمتيازات كالحرية المربوطة بالنظام العام، وترك مفهوم هذا الأخير واسعا على إطلاقه أي بدون تقييد.
2. التضييق على الشركات الراغبة في الإستثمار من خلال تحديد أنواع الإستثمارات المقبولة وبالتالي إستبعاد كل إستثمار آخر من غير الإستثمارات الإنتاجية. بالإضافة إلى فرض شرط الإعتماد والتعاقد لوجود الشركات الأجنبية على التراب الوطني، والتفريق في الضمانات بالنظر للأسلوب المتبع في التواجد.
3. تحديد أصول وأشكال الربح التي ترغب الدولة الجزائرية في تحقيقها مما جعلها تحدد رأس المال الواجب توفيره (لا يقل عن 05 ملايين فرنكا) تحديد مناصب الشغل الواجب توفيرها أيضا، وهي 100 منصب على الأقل، بالإضافة إلى التركيز على الإستثمار المالي دون الإستثمار التكنولوجي[2]، زد على ذلك خضوع هذه الشركات للبرامج المقررة من طرف السلطة العامة،[3] وهو ما يفيد إمكانية تدخل السلطة العامة (الدولة) في أي وقت وعلى أي شكل.
4. وجـود إجـراءات صـارمة تنفـذ مـن دون أخـذ رأي المسـتثمر الأجنبـي، وهـو إجـراء التـأميم (la nationalisation) هذا التأميم الذي قد يشمل الأرباح كما قد يشمل الرأسمال ذاته[4].

---

[1]- يوسفي أمال، " الإستثمار الأجنبي المباشر في ظل التشريعات الحالية "، بحث لنيل شهادة الماجستير ، فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية ، معهد الحقوق والعلوم الإدارية ، جامعة الجزائر 1998، 1999، ص 13.

[2]- معاشو عمار، " الضمانات في العقود الإقتصادية الدولية في التجربة الجزائرية (في عقود المفتاح والإنتاج في اليد)"، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون الدولي والعلاقات الدولية، معهد العلوم القانونية والإدارية، جامعة الجزائر، 1998، ص 67.

[3]- إرجع لنص المادة 18 من قانون 277/63.

[4]- محفوظ لعشب: مرجع سبق ذكره، ص 94

وتعدد الحجج التي يسوقها المستثمر الأجنبي لتبرير عزوفه عن الإستثمار ، لكن السؤال المطروح عن حقيقة فعالية هذه العراقيل في عزوف الشركات الأجنبية عن الإستثمار في الجزائر؟ أم أن نية المستثمر الأجنبي جعلته يفضل التواجد الفعلي في أماكن معينة ونشاطات محددة كقطاع المحروقات مثلا بإعتبار حاجته إليها وليس بإعتبار مساعدة دول العالم الثالث كما جاءت به أطروحات النظام الإقتصادي الدولي الجديد.

وبفشل هذا القانون جاء قانون آخر ليحسن من هذه الضمانات الموجهة للشركات الأجنبية دون تحديد لصفتها وجنسيتها، مع إلزامية تطبيق القانون الوطني عليها ، وهو ما جعل الشركات الجزائرية تخضع لنفس إلتزامات وضمانات المستثمر الأجنبي.

### ب. مكانة الشركات متعددة الجنسيات في أمر 284/66:

تم سن هذا القانون على إثر قرار مجلس الثورة في 12 فيفري 1966 أي السنة الموالية لتاريخ التصحيح الثوري لسنة 1965 بهدف إثراء قانون الإستثمارات وتحديد نظام حقيقي للإستثمار الخاص، وقد أوضح الأمر رقم 284/66 في عرض أسبابه أن نجاح سياسة الإستثمارات تكون عن طريق اللجوء لإستدعاء رأس المال الخاص الوطني منه والأجنبي على السواء[1].

ويظهر قانون 1966 أكثر شرحا وتجسيدا للإطار التنظيمي الخاص بتدخل رأس المال الأجنبي والوطني، وأن كان لا يتحدث عن أشكال الإستثمار الأجنبي ولا يميزها فهو يمنح ضمانات ومنافع لهذه الأخيرة وينظم تدخل الرأسمال الخاص في مختلف فروع النشاط الإقتصادي، وهو يستهدف سد الثغرات التي شابت القانون رقم 277/63[2].

وقد منح هذا القانون للمستثمر الأجنبي دون تمييز نمط إستثماره وشكله (مباشر أو غير مباشر ) إمتيازات تعد البدايات الأولى لوضع سياسة تحفيزية للمستثمر الأجنبي في الجزائر أهمها:

1. تبسيط إجراءات الترخيص.
2. الإعتراف للأشخاص الطبيعيين والمعنويين الجزائريين والأجانب بإمكانية الإستثمار في القطاعين الصناعي والسياحي وهو ما تؤكده المادة 01 من الأمر 284/66.
3. إمكانية مشاركة الرأسمال الأجنبي في القطاعات الحيوية بالنسبة للإقتصاد الوطني، حسب نص المادة 02 من أمر 284/66.
4. إمكانية مشاركة الشركات المختلطة الإقتصاد مع الدولة سواء برأس مال وطني أو أجنبي. وما يمكن ملاحظته على مجموع هذه المبادىء التي كرسها هذا الأمر ما يلي:

---

[1]- بن نعمان جمال، " تطور الإستثمارالأجنبي في الجزائر إلى غاية سنة 2000"، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في الإقتصاد والإحصاء التطبيقي، المعهد الوطني للتخطيط والإحصاء، جامعة الجزائر، 2002/ 2003، ص 102.

[2]- وهو ما ورد في أسباب عرض أمر 284/66 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966، يتضمن قانون الإستثمارات، جريدة رسمية رقم 08 المؤرخة في سبتمبر 1966.

أ. تناوله لبعض أصناف وصور الشركات التي يمكن أن تستثمر وهي شركات الإقتصاد المختلط كما يتحدث عن شركات نامية، وهي الشركات الموجودة من قبل ويستمر نموها وهو لا يشير لكونها وطنية أم أجنبية، كذلك المؤسسات المحدثة وهي الأخرى دون تمييز أيضا بين هذه الشركات الأجنبية في حد ذاتها دون تمييزها عن الشركات الوطنية.

ب. النص على إمكانية التأميم وربطه بدواعي التنمية الإقتصادية كما أن الإسترجاع (التأميم) يقرر لزوما بموجب نص تشريعي، ويترتب عليه تعويض يحدد بواسطة خبراء في مهلة أقصاها 09 أشهر.

ج. تكريس منافع جبائية وجمركية للمؤسسات المستثمرة.

د. ومن هنا يظهر تمييز قانون 66-284 المتعلق بالإستثمار للشركات الأجنبية المستثمرة عن الشركات الوطنية من خلال نصه على أنواع الرخص التي تستفيد منها الشركات المستثمرة وهي كالتالي:

- تستفيد المشاريع التي يباشرها المواطنون الجزائريون وحدهم دون غيرهم من إذن إداري حيث يتم تقديم مجرد طلب بالترخيص إلى والي الولاية.
- أما الإستثمارات الأخرى فتخضع لترخيص من قبل اللجنة الوطنية للإستثمارات التي تطلب رأي المندوبين دون حاجة لعقد إجتماع لهم.

كما نلاحظ أن نفس المادة حددت المهلة القصوى التي يجب خلالها منح الرخصة التي تتخذ شكل " إذن إداري" والتي يستفيد منها المواطنون الجزائريون دون سواهم بـ 40 يوما، ويعتبر سكوت الصندوق الجزائري للتنمية موافقة ضمنية، أما الرخصة التي يستفيد منها المستثمرون الوطنيون والأجانب في مجال الإستثمارات ذات الأهمية المتوسطة فقد تركت مدة دراستها وإعطاء قبول أو رفض لها مفتوحة، وهو ماجاء في نص المادة 02 فقرة "ب" بقولها: ".....وأن مهلة درس الطلب يمكن في هذه الحالة أن تقتصر على أقل وقت ممكن"

- كما ينص الأمر على نوع ثالث من الرخص وهو الرخص العادية وهي المخصصة للمؤسسات الهامة والمؤسسات التي ترغب في الحصول على الضمانات والمنافع الواردة في الباب الثاني[1].

كما يميز القانون بين المستثمر الوطني والأجنبي من خلال إلتزامات يفرضها على الإستثمارات الأجنبية دون الوطنية منها. من أجل منحها رخص خاصة بالإنشاءات أو التوسعات الخاصة بالمؤسسات. وتتمثل هذه الإلتزامات الخاصة التي ذكرتها المادة 21 في فقرتها الثانية في:

---

[1]- يتناول الباب الثاني الضمانات والمنافع الممنوحة لإستثمارات ، مقسمة في ثلاث فصول يتضمن الأول منها الضمانات العامة، أما الفصل الثاني فيتضمن المنافع المالية ويتضمن الفصل الثالث المنافع الخصوصية.

1. فتح الأسواق الخارجية.
2. أهمية قيمة الأرباح التي تحصل عليها المؤسسة في الجزائر والتي تضاف لرأس المال.
3. درجة الإنتفاع من المواد الأولية الخاصة.
4. مستوى تغطية رؤوس الأموال الخاصة للإستثمار المطلوب تحقيقه.
5. كما لم يمنح القانون المستثمر الأجنبي حق الملكية التامة للمشروع، وذلك من خلال تحديده للنشاطات المحتكرة من طرف الدولة، بحيث يمكن أن تتدخل بمفردها أو بمساهمة الرسمايل الخاص الوطني أو الأجنبي، أو بواسطة إنشاء شركات مختلطة الإقتصاد. كما أن الأمر قد نص على مجموعة من صور وأشكال يمكن أن تستثمر من خلالها المؤسسات وهي:[1]

- شركات مختلطة الإقتصاد.
- إجراء مناقصات لإحداث مؤسسات معينة، وهما شكلان لممارسة الدولة للرقابة على الإستثمار.
- كما نص على إمكانية إحداث وإنماء مؤسسات صناعية أو سياحية من قبل المستثمرين الوطنيين والأجانب.
- إمكانية توسيع المنشأت الخاصة بالمؤسسات.
- عقد إتفاقية إستثمار بين الدولة الجزائرية ودول أخرى أو منظمات دولية.

وهذا ما يجعلنا نميز المعاملة المزدوجة للمستثمر الأجنبي في هذا القانون فهو يخضعه لمساواة مع المستثمر الوطني من حيث الإلتزامات، ويزيد عليه بإلتزامات أخرى تكون خاصة به دون سواه، ويساوي بينه وبين المستثمر الوطني من حيث الضمانات والمنافع ولا يمنحه أي زيادة تذكر عن المستثمر الوطني حتى أن ما أسماها بالمنافع الخصوصية تشمل جميع المستثمرين وأنماط الإستثمار.

ولم يذكر الأمر سوى القطاع السياحي والصناعي كقطاعين يمكن الإستثمار فيهما وهو ما يجعلنا نستنتج إستبعاده للقطاعات الأخرى من مجال الرأسمال الخاص الوطني والأجنبي.[2]

ولم يعرف هذا القانون تطبيقا على الإستثمارات الأجنبية، بل طبق على الإستثمارات الخاصة الجزائرية فقط.

وهكذا لم يجلب القانونان المستثمرين الأجانب لأنهما كانا ينصان على إمكانية التأميم ولأن الفصل في النزاعات كان يخضع للمحاكم الجزائرية والقانون لجزائري، وبهذا كانت المكانة الممنوحة للشركات متعددة الجنسيات ضعيفة جدا بالنظر للإهتمام الممنوح للشركات المختلطة للإقتصاد. وهو ما يفسر خضوع المؤسسات الأجنبية للمراقبة على حد تعبير المادة 10 من الأمر رقم 284/66.

---

[1] - المادة 30 من أمر 284/66، مؤرخ في 15 سبتمبر 1966، يتضمن قانون الإستثمارات، جريدة رسمية عدد 08، مؤرخة في سبتمبر 1966.

[2]- TERKI NOUREDDINE : "les sociétés étrangéres en Algerie", thèse pour le doctorat d'etat en droit, tome 02, institut de droit et des sciences politiques et administratives , université d'Alger, 1975,p 271-275.

فغياب معايير التمييز بين الوطني والأجنبي دليل على قلة الخبرة من جهة والتخوف من جهة ثانية كما أن القانونين لا يحددا ولا يفرقا بين أشكال الإستثمار رغم أهمية كل شكل وتفاوت هذه الأهمية من شكل لآخر.

### ثانيا: مرحلة الثمانينات:

مع بداية الثمانينات عملت الجزائر على ترسيخ مبادىء إقتصادية قائمة بصفة أساسية على مركزية الإقتصاد الوطني والتوجه نحو مشاركة الرأسمال الخاص الوطني منه والأجنبي ويمكن البحث عن مكانة الشركات متعددة الجنسيات في هذه المرحلة من خلال نصين قانونيين:

### 1. مكانة الشركات متعددة الجنسيات في قانون 11/82:

إن أهم ما جاء به هذا القانون هو سماحه للرأسمال الأجنبي والمحلي بتكوين شركات مختلطة الإقتصاد، ويكون بذلك قد حدد نوع الإستثمار الذي ترغب الدولة في تشجيعه، كما يؤكد نيتها في رفض التدخل المباشر للإستثمار الأجنبي ومشاركته المطلقة في الشركات الاستثمارية ، وفضلت الاستثمار عن طريق الشركات المختلطة الاقتصاد.[1]

ونتيجة لهذه السياسة المنتهجة صدر أول قانون خاص بالشركات المختلطة الإقتصاد رقم 13/82 [2] وترجع الأسباب التي دفعت بالمشرع الجزائري إلى خلق إطار قانوني للشركات المختلطة الإقتصاد على حساب الشركات متعددة الجنسيات إلى عدة أسباب أهمها:

- التخوف الدائم من التبعية التي قد تلحق الإقتصاد الوطني بصورة عامة لذلك اعتبرت الشركات المختلطة الإقتصاد كآلية رقابة على المستثمر الأجنبي .
- الحاجة الملحة إلى نقل التكنولوجيا والمعرفة مع ضمان إستفادة الشريك الوطني من خلال تكوين اليد العاملة وإكتساب الخبرات.

وقد ألزم القانون السالف الذكر خضوع هذه الشركات للقانون التجاري، فتعد الشركات المختلطة الإقتصاد الكائن مقرها بالجزائر شركات أسهم، يحدد قانونها الأساسي ومقرها بموجب بروتوكول الإتفاق المبرم بين المؤسسة الوطنية والطرف الأجنبي وهو ما نصت عليه المادة 03 فقرة 01 من قانون 13/83 وكذا المادة 20 من نفس القانون.

إن إنشاء مثل هذه الشركات في هذه المرحلة كان منطقيا بسبب النظام الإشتراكي السائد في هذه المرحلة هذا بالنسبة للطرف الوطني، بينما الطرف الأجنبي المتعود على الحرية في الإستثمار والتحرك

[1]- بن نعمان جمال: مرجع سبق ذكره، ص 104.
[2]- قانون 13/82 مؤرخ في 28 أوت 1982، يتعلق بتأسيس الشركات المختلطة الإقتصاد وسيرها ، جريدة رسمية عدد 35، مؤرخة في أوت 1982.

إعتمادا على النسق الرأسمالي الذي نشأ فيه فإنه يجد صعوبة كبيرة في تقبل هذا الإشتراك الإجباري والإقتناع به.

ورغم فرض المشرع على المستثمر الأجنبي إتباع نمط الشركات المختلطة الإقتصاد للإستثمار في الجزائر إلا أنه لم يتخل في نصوصه القانونية عن إمكانية التأميم، وهو ما كرسته المادة 48 من قانون 13/82 بنصها على " في حالة ما إذا اقتضت المصلحة العامة إستعادة الدولة لأسهم الطرف الأجنبي يترتب قانونا عن هذا الإجراء بموجب هذا القانون دفع تعويض مساو القيمة الحسابية لهذه الأسهم وذلك في أجل أقصاه سنة واحدة".

وقد ظهر موقف المشرع واضحا صريحا بخصوص الإستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات التي لا ينفيها الوجود الواقعي رغم غياب نظام قانوني مؤطر لها ومحترم لخصوصياتها رغم إستحواذ هذه الشركات متعددة الجنسيات على 81.5% من المبلغ الإجمالي للإستثمارات التي قدرت خلال الفترة الممتدة من 1962 إلى غاية 1980 بـ 22.9 مليار دينار موزعة على كل من فرنسا، بلجيكا، ألمانيا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية[1].

وواصلت الجزائر سياستها الرقابية على المستثمر الأجنبي بما في ذلك الشركات متعددة الجنسيات وأجبرتها على الإستثمار في شكل شركات مختلطة الإقتصاد دون الإلتفات إلى هذا الفراغ التنظيمي الهام جدا، وقد جاء قانون 11/82 بمجموعة من التعديلات لقانون الإستثمار لسنة 1966، ومنها على الخصوص المادة 12 التي وسعت مجالات الإستثمار بحيث كانت قوانين الإستثمار تنص على قطاعين فقط هما قطاع السياحة والصناعة، فأضافت قطاعات جديدة يمكن للمستثمر أن يتدخل فيها ومنها قطاع الخدمات الصيد البحري، البناء، السياحة والصناعة بالإضافة إلى تعديلات أخرى وردت في المواد 19، 21، 22 24.....إلخ[2].

ولم يكتف المشرع بهذا القانون بل أصدر قانون آخر معدل ومتمم لقانون 13/82 مصرا على تطبيق الشراكة الإجبارية من خلال المؤسسات المختلطة الإقتصاد.

## 2. مكانة الشركات متعددة الجنسيات في قانون 13/86:

إستأنف المشرع الجزائري من جديد سياسته المتمسكة بالأشكال التقليدية للإستثمار الأجنبي وهي المؤسسة المختلطة الإقتصاد بمشاركة مؤسسة عمومية أو خاصة جزائرية أو مشاركة بالأسهم وكل طريقة تمنح مراقبة فعالة على الطرف الأجنبي المشارك.

---

1- بن نعمان جمال: مرجع سبق ذكره، ص 107.

2 - Ait said .R, ''les codes des investissements privés'', 1963/ 1993, RASJEP, volume 35, N° 1997,01, P 244 - 245.

وبموجب هذا القانون تأكدت مشاركة الرأسمال الأجنبي ومساهمته في بناء التنمية الإقتصادية عن طريق إنشاء شركات مختلطة، غير أن مساهمة رأس المال الأجنبي في شركة مختلطة كان لا يتجاوز نسبة 45% بينما رأس المال الجزائري كان يتراوح بين 51% و80% من رأس المال الخاص بالشركات المختلطة ورغم عدم ورود إمتيازات إضافية كبيرة في قانون 13/86 فإنه بقي متمسكا بمبادئه الرقابية الصارمة وعلى رأسها إمكانية التأميم لإعتبارات المصلحة الوطنية والتعويض الناتج عنه، الذي ألزمه بأن يكون عادلا ومنصفا وهو ما كرسته المادة 25 من قانون 13/86 المتعلق بتاسيس الشركات المختلطة الإقتصاد وسيرها بالإضافة إلى حصر شكل تواجد المستثمر الأجنبي ، هذا الحصر الذي تناولته النصوص القانونية وخالفته الممارسة الواقعية.[1]

وأمام النتائج غير المرضية التي وصل إليها الإقتصاد الجزائري خاصة بعد إنهيار أسعار البترول وبروز أزمة 1986، رأت السلطات الجزائرية ضرورة إعادة النظر في السياسة الإقتصادية المنتهجة وفي سنة 1988 تبنت الجزائر إصلاحات أدت إلى ظهور المؤسسات العمومية الإقتصادية وذلك بموجب قانون 01/88 المؤرخ في 12 يناير 1988 المتضن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية[2]، حيث سمح للشركة الأجنبية بإبرام العقد مباشرة مع المؤسسة الإقتصادية العمومية وهو ما يجسد بوادر التحرر الأولى، والإلغاء الضمني لأحكام القانونين 13/82 و13/86.

## المطلب الثاني: المكانة القانونية للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري في فترة الإنفتاح على إقتصاد السوق

تغير دور الدولة في هذه المرحلة وأصبحت تقوم بالإشراف على عمليات الإستثمار فاتحة المجال أمام المستثمرين الوطنيين والأجانب العموميين والخواص على حد السواء وعرفت هذه الفترة صدور قانونين للإستثمار، تميزا بتشجيع هذا الأخير ومنح مجموعة من التحفيزات المستقطبة لرؤوس الأموال الأجنبية كذلك دون التفريق بين مختلف أشكالها وقدراتها.

### أولا : مكانة الشركات متعددة الجنسيات في المرسوم التشريعي 12/93:

إن الطبيعة المزدوجة للمستثمر الأجنبي بإعتباره مستثمر وطني يتمتع بجميع الضمانات التي يتمتع بها هذا الأخير من جهة وإعتباره أجنبي في نفس الوقت ليخضع بهذه الصفة لإجراءات رقابية ردعية صارمة من جهة أخرى أمر إستوجب نظرة جديدة أكثر شمولية وواقعية وهو مانتج عنه صدور المرسوم التشريعي 12/93[3] الذي يشكل توجها صريحا وواضحا نحو ليبيرالية الإقتصاد والسوق عوض التردد والتذبذب الذي عرفته القوانين السابقة. وإن كان المرسوم التشريعي 12/93 صريحا في إختيار المنهج الإقتصادي المتبع

---

[1]- إن أهم إمتياز وارد في قانون 13/86 هو ما ورد في المادة 05 منه، حيث جاء فيها "يحق للمتعامل الأجنبي في ظل الشركة المختلطة المشاركة في إتخاذ القرارات".

[2]- قانون 01/88 مؤرخ في 12 يناير 1988، يتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الإقتصادية، جريدة رسمية عدد 02 مؤرخة في يناير 1988.

[3]- مرسوم تشريعي 12/93 مؤرخ في 05 أكتوبر 1993، يتعلق بترقية الإستثمار، جريدة رسمية عدد 64، مؤرخة في أكتوبر 1993.

فقد أغفل هو الآخر معايير التفريق بين الوطني والأجنبي وهذا يعود إلى رغبته في جذب المستثمر الأجنبي والإبتعاد عن كل ما يمكنه أن يخلق تخوفا لدى هذا الأخير.

ولقد ألغى قانون الإستثمار لسنة 1993 بصورة صريحة قانون 11/82 وكذا كل القوانين الصادرة في نفس الموضوع وكل القوانين المخالفة له عدا القوانين المتعلقة بالمحروقات[1].

ورغم أنه لم ينص على معايير تحديد الشركات الأجنبية إلا أنه ألغى أحكام قانون النقد والقرض 10/90 ومنها المواد 181، 182، 183 [2].

وهي المواد التي أعتمدت معيار الإقامة لتحديد وتوضيح الفرق بين المستثمرين الأجانب أنفسهم وبينهم وبين الوطنيين.

وتظهر مكانة الشركات متعددة الجنسيات بصورة كبيرة من خلال الضمانات والامتيازات التي جاء بها هذا المرسوم التشريعي 12/93 كدليل على المكانة الهامة والمميزة للإستثمارات الأجنبية على إختلاف صورها وأشكالها ويمكن إجمال الضمانات التي كرسها المرسوم التشريعي فيما يلي:

- مبدأ المساواة في المعاملة.
- إستبدل إجراء التأميم بالتسخير، وحذف بذلك مصطلح التأميم والمصادرة وهو دليل على وعي المشرع بالنقاط التي تقلق المستثمرين الأجانب وتزيد من تخوفهم وقد كرست الإجراء المادة 40.
- إستقرار أحكام القانون المعمول به، المادة 39.
- ضمان تحويل الأرباح والرساميل، المادة 12
- إعتماد تعويض عادل ومنصف، المادة 40 فقرة 02
- تكريس إمكانية اللجوء للتحكيم التجاري الدولي، المادة 41.
- إمتيازات إتفاقية.

وهكذا فقد منح المرسوم التشريعي 12/93 مكانة هامة للإستثمار الأجنبي على إطلاقه أي دون التمييز بين حجم هذا الإستثمار وقدراته والإحتياجات الوطنية والفعلية منه، بالإضافة إلى غياب توضيح صريح لمعايير تحديد هذا الأخير، وهذا ما حذا بالمشرع إلى سن قانون إستثمار جديد.

---

[1] - نصت المادة 49 من المرسوم التشريعي 12/93 على "تلغى جميع الأحكام السابقة المخالفة لهذا المرسوم التشريعي...".

[2] - تم إلغاؤها بموجب المادة الأولى من المرسوم التشريعي 12/93.

## ثانيا: مكانة الشركات متعددة الجنسيات في الأمر 03/01:

يعد الأمر 03/01 أحدث نص تشريعي ينظم الإطار القانوني العام الذي يحكم الإستثمارات في الجزائر والمادة 30 من الأمر المذكور تنص على إلغاء كل الأحكام السابقة المخالفة لهذا الأمر ولا سيما تلك الواردة في المرسوم التشريعي 12/93[1]

ورغم إعتبار الأمر 03/01 نصا جديدا إلا أنه لا يختلف إلا نادرا مع النص السابق وهو المرسوم التشريعي 12/93 ويمتاز هذا النص الجديد بتثبيت المكانة القانونية للإستثمارات الأجنبية وتعميق الضمانات والإمتيازات الممنوحة بها، من أجل تحفيز النشاط الإقتصادي وخلق مناصب عمل، رفع الإنتاج والإستغلال الأمثل للقدرات الإنتاجية الوطنية.

ويمكن إجمال الخطوط العريضة للضمانات والإمتيازات التي يمنحها الأمر 03/01 للمستثمرين بما فيهم الشركات متعددة الجنسيات في :

- حرية الإستثمار .
- تبسيط الإجراءات الإدارية .
- تحسين الضمانات المالية وحرية تحويل الرسمايل.
- إمتيازات جبائية وجمركية.
- المعاملة المتساوية.
- إعتماد مبدأ التعويض.
- اللجوء للتحكيم.
- ضمانات إتفاقية.

## ثالثا: مكانة الشركات متعددة الجنسيات في ظل القوانين المكملة لقانون الإستثمار

إن قانون الإستثمار الجزائري يحيل بطريقة غير مباشرة إلى مجموعة نصوص قانونية أخرى تكون في بعض الأحيان مفسرة له، وأحيانا أخرى مكملة له بأكثر شرح وتفصيل.

وهو ما يدفع البحث عن وضعية الشركات متعددة الجنسيات في قوانين أخرى أهمها قانون النقد والقرض بإعتباره المنظم للنشاط المالي والمصرفي وكذا قانون الضرائب بإعتبار وجوده كأداة رقابية على النشاطات الإقتصادية والتجارية سواء للمستثمرين الأجانب أو الوطنيين. كما تجدر الإشارة إلى قانون المحروقات العصب النابض للإقتصاد الوطني والمجال الأكثر إستقطابا لمثل هذه الشركات، والشركات الأجنبية عامة.

---

[1] - يوسفي محمد، "مضمون أحكام الأمر رقم 03/01 المتعلق بتطوير الإستثمار المؤرخ في 20 أوت 2001 ومدى قدرته على تشجيع الإستثمارات الوطنية والأجنبية"، مجلة إدارية 2002،ص22.

## 1. مكانة الشركات متعددة الجنسيات في قانون 10/90:

لقد كرس قانون 10/90 مجموعة من المبادىء الأساسية من أهمها إلغاء التمييز بين المستثمر الوطني والمستثمر الأجنبي ليحل محله التمييز بين المقيم وغير المقيم في الجزائر وهو ما نصت عليه المادة 181 والمادة 182 من قانون 10/90.

ويمنح قانون النقد والقرض 10/90 الحق للمستثمرين في فتح مكاتب لتمثيل بنوك أجنبية في الجزائر ويخضع هذا الحق إلى ترخيص من قبل بنك الجزائر، وهو ما تؤكده المادة 130، بحيث تسمح لفروع البنوك والمؤسسات المالية والأجنبية الحصول على ترخيص بنفس الشروط التي يفرضها على البنوك والمؤسسات المالية الجزائرية[1].

وقد إعتمد قانون النقد والقرض 10/90 ضمانات كثيرة للمستثمرين من أهمها:

**أ-** ضمان حرية تحويل الرساميل.

**ب-** تبسيط عملية قبول الإستثمار ، بتكريس رأي المطابقة **(**Avis de conformité)**.**

**ج-** تكريس الضمانات الإتفاقية.

وهكذا فإن المشرع من خلال القانون 10/90 قد سمح بتواجد المستثمرين دون تمييز بين وجودهم وخصوصية هذا الوجود، وهو وإن سمح بوجود فروع الشركات متعددة الجنسيات في المجال المصرفي بصورة صريحة، فقد شملها أيضا إمتيازات ممنوحة من زاويتين: فالشركة الأم هي مستثمر غير مقيم، بينما يعد فرع هذه الشركة مقيم، وهي بهذه الوضعية تستفيد إستفادة كاملة ومزدوجة لا تستفيد منها الإستثمارات الوطنية.

وقد تم إلغاء قانون 10/90 بإصدار أمر 11/03 بحيث يقر هذا الأخير نفس المبادىء التي نص عليها قانون 10/90 لكنه يفصلها أكثر.

## 2. مكانة الشركات متعددة الجنسيات في الأمر 11/03:

لقد حذف المشرع العديد من النصوص القانونية في إلغاءه الأخير لقانون النقد والقرض الصادر من خلال الأمر 11/03[2] ومنها المواد المتعلقة بمعيار التمييز بين الأشخاص المستثمرة بحيث تم حذف نصوص المواد 181، 182 وهو ما يفسر تجاوز المشرع مرحلة البحث عن معايير التميز والتفريق بين المستثمرين ودخوله في مرحلة جديدة هي مرحلة تحديد آليات الرقابة بعدإعترافه لمبدأ الحرية في ممارسة النشاط، مما جعله يلجأ في الأمر 11/03 إلى تعزيز أجهزته الرقابية (مجلس النقد والقرض واللجنة المصرفية) ليتمكن من ضبط النشاط بصورة أقرب للممارسة الفعلية**.**

---

[1] - محفوظ لعشب، مرجع سبق ذكره، ص 94.

[2] - أمر رقم 11/03 مؤرخ في 26 أوت 2003، يتعلق بالنقد والقرض، جريدة رسمية عدد 52 مؤرخة في 27 أوت 2003

ولم يغفل قانون 11/03 وجود المستثمر الأجنبي وفروع الشركات متعددة الجنسيات بحيث مكنها من الإستثمار في المجال المصرفي ذلك بإنشاء بنوك ومؤسسات مالية بعد الحصول على ترخيص، إستنادا لنص المادة 82 من الأمر 11/03.

ولقد نص على مجموعة من الصور يمكن أن يتواجد من خلالها المستثمر الأجنبي وكذا الشركات متعددة الجنسيات وهي :

- إنشاء مكاتب تمثيل[1].
- المساهمة في البنوك الخاضعة للقانون الجزائري[2].
- فروع الشركات الأجنبية.

## 3. مكانة الشركات متعددة الجنسيات في قانون الضرائب:

إن البحث عن وضعية إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات في مجال الضرائب يقودنا إلى البحث في قوانين المالية، كما يعود بنا إلى قوانين الإستثمار في شقها المتعلق بالضرائب. وكغيره من القوانين الأخرى لا وجود للشركات متعددة الجنسيات فهو يشير إلى إستثمار وطني وإستثمار أجنبي دون تمييز صور تواجد هذا الأخير.

### 1-3 السياسة الضريبية:

تفرض قوانين المالية مجموعة من الضرائب على الشركات المستثمرة وتشمل هذه الضرائب كل أنواع الشركات دون تحديد من شركات الأشخاص إلى شركات الأموال . ومن أهم هذه الضرائب:

أ. الضريبة على أرباح الشركات (IBS): بحيث تخضع شركات الأموال إلى ضريبة على الدخل بقيمة 30%.

ب. الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG): ويكلف بهذه الضريبة الأشخاص الطبيعية بإعتبارهم مالكين لرأس مال الشركة.

ج. الضريبة على القيمة المضافة (TVA) : وتخضع لها الشركات بغض النظر عن الشكل القانوني الذي تتخذه، وهو ما جاء في دليل ضرائب المستثمر لسنة 2004.[3]

ويتحمل المستهلك النهائي هذه الضريبة التي تدخل لفائدة الخزينة العمومية[4]، كما تفرض قوانين المالية على الشركات المستثمرة الوطنية منها والأجنبية مجموعة أخرى من الضرائب ذات طبيعة مهنية وهي:

---

[1]- حدد مجلس النقد والقرض واستنادا لنص المادة 62 من الأمر 11/03 شروط فتح مكاتب تمثيل البنوك والمؤسسات المالية الاجنبية في الجزائر.

[2]- إن فتح المجال أمام المستثمر الأجنبي للتدخل في القطاع المصرفي أدى إلى إنشاء مجموعة من البنوك الخاصة المختلطة ومنها تأسيس بنك ستي بنك وكذلك الشركة الشبكية العربية.

[3]- Guide Fiscal des investisseurs, direction de la législation Fiscale, Alger 2004, p 27.

[4] -Guide Fiscal,ibid,p 27.

- **الدفع الجزافي** (le versement forfaitaire) :

و قد نصت المادة 211 من قانون المالية لسنة 2004 على هذه الضريبة بحيث تخضع أجور العمال إلى هذه الضريبة بنسبة تقدر 2% بعدما كانت تقدر في ظل قانون المالية لسنة 2003 بنسبة 3%.

- **الرسم على النشاطات المهنية** (TAP) (La taxe sur l'activité professionnelle):

هذا الرسم مطبق على كل المؤسسات بالنظر إلى رقم الأعمال المحقق من طرف كل مؤسسة سواء كانت فرعا أو على مستوى مقرات إقامة وتموقع هذه الشركات.

وتقرر نسبة الرسم على النشاطات المهنية (TAP) بنسبة 02% إستنادا لنص المادة 222 من قانون المالية لسنة 2001.

أما الضريبة الممنوحة والمفروضة من قبل قانون الإستثمار فهي تميل إلى سياسة الإعفاءات الضريبية أكثر منها إلى السياسة الضريبية، وهو ما يفند خصوصية قانون الإستثمار بطابعه التحفيزي.

وتعد الضرائب المفروضة بموجب قوانين المالية والضرائب ، ضرائب دائمة وكذلك إستثناءاتها فهي أيضا دائمة . كما أن قوانين المالية لا تخلوا من الإعفاءات والإمتيازات الضريبية الدائمة منها والمؤقتة.

## 2-3 سياسة الإعفاءات الضريبية:

وهي إجراءات عكسية للضريبة، حيث يمكن إستخدام هذه الأخيرة في تنمية نشاطات إقتصادية أو تشجيع إستثمارات محلية أو أجنبية في مجالات معينة ، كما لا تخلو أيضا من توليد آثار مالية وإجتماعية وتعد هذه الإعفاءات الضريبية عامل أساسي في تحريك وتوجيه الإستثمارات خاصة الأجنبية منها[1].

وكما فرضت قوانين المالية مجموعة من الضرائب، فقد أوردت مجموعة من الإستثناءات على هذه الأخيرة نذكر منها:

أ. تعفى من الدفع الجزافي لمدة 5 سنوات إبتداء من السنة المالية 2001.، المؤسسات التي تقوم بعمليات بيع السلع والخدمات الموجهة للتصدير.

ب. كما تستفيد الشركات الناشطة في مجال السياحة من الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات(IBS) لمدة 10 سنوات.

ج. تعفى من الضريبة على القيمة المضافة النشاطات التالية:

- عمليات البيع الخاصة بالخبز والدقيق الموجهة لصناعة الخبز، الحبوب المستعملة في صناعة السميد، وهذا إستنادا لنص المادة 09 من قانون المالية لسنة 2003.
- سفن الملاحة والسفن الحربية، آليات الصيد البحري، الطائرات.

[1]- فرحي محمد: " سياسة الإعفاءات الضريبية في الإقتصاد الجزائري، وآثارها الإقتصادية والإجتماعية"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والإقتصادية والسياسية، عدد 39 لسنة 2001، ص 64.

- البضائع والمنتوجات المستوردة المخصصة إما للتصدير أو لإعادة التصدير وكذا الخدمات المتعلقة بعملية التصدير.

وتصبح الضريبة على القيمة المضافة مفروضة بالنظر لطبيعة العمليات المنجزة والمحققة.

د. يعفى وإستنادا لقانون الضرائب المباشرة ومن خلال مادته 138 فقرة 02 نصيب أرباح الشركة المشاركة في شركة أخرى من نفس الشركة، أي الشركة الأصل من الضريبة على أرباح الشركات وهو بذلك يفرض ضريبة واحدة على الشركة[1].

كما أن المؤسسات والشركات العاملة في قطاع المحروقات تخضع لإمتيازات وإعفاءات ينص عليها القانون 10/01 المتضمن قانون المناجم، وكذا قانون 14/86 المتعلق بالتنقيب والبحث عن المحروقات ومن أهمها:

- تعفى نشاطات البحث والتنقيب والإستغلال ونقل المحروقات من الرسم على النشاطات المهنية، ومن كل الضرائب المتعلقة بنتائج البحث والإستغلال لحساب الدولة والمؤسسات العمومية.
- الإعفاء أيضا من كل الضرائب المتعلقة بممارسة توزيع النتائج والمستحقات الناتجة عن هذا النشاط.
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة (TVA) فيما يتعلق بالتجهيزات والمواد الموجهة مباشرة لنشاطات التنقيب والبحث وإستغلال الموجودات من المحروقات من قبل الشركة نفسها أو ممثليها[2]. ويمنح قانون الإستثمار مجموعة أخرى من الإمتيازات قسمها إلى إمتيازات النظام العام، وهي بدورها تنقسم إلى إمتيازات مرحلة الإنجاز وإمتيازات مرحلة الإستغلال.

كما هناك مرحلة وصف آخر من الامتيازات وهي امتيازات النظام الاستثنائي (régime dérogatoire)، الذي يتطلب النشاط فيه ترخيص بدلا من التصريح الوارد في النظام العام. وتتدخل الوكالة الوطنية لترقية الإستثمار لمنح هذه المزايا الإضافية بعد التأكد من توفر الشروط القانونية اللازمة.

وهكذا فإن الشركات متعددة الجنسيات تدخل في مجال السياسة الضريبية وكذا سياسة الإعفاءات الضريبية بإعتبارهما تهدفان إلى جلب رؤوس الأموال الأجنبية دون تمييز، وبالتالي فهي تستفيد من مساواتها في هذا المجال مع المستثمرين الوطنيين من جهة والمستثمرين الأجانب أنفسهم من جهة أخرى رغم ضخامة إمكانياتها وقدراتها وخصوصية تنظيمها.

## 4 مكانة الشركات متعددة الجنسيات في ظل قانون المحروقات:

---

1 - Guide fiscal des investisseurs, op cit, p 42.

2 - Guide fiscal des investisseurs, ibid, p 42.

تعد الثروة النفطية محفز للاستثمار في حد ذاتها، وهذا نظرا لما تحتله من مكانة على المستوى الوطني والدولي، مما جعل المشرع يوليها اهتماما كبيرا، كما أنه اهتم بوجود الشركات الاستثمارية في هذا المجال منذ اكتشاف البترول لأول مرة سنة 1914.

وقد برزت البوادر الأولى لاهتمام المشرع الجزائري بقطاع المحروقات من خلال انشاء الشركة الوطنية سوناطراك بمقتضى المرسوم رقم 491/63[1] وهي بعد مرورها بمراحل كثيرة أصبحت تحتل المرتبة الثانية عشر بين أهم الشركات البترولية العالمية.

وبعد أن كان نشاطها مقتصرا على تسويق ونقل المحروقات، توسع هذا الأخير بموجب المرسوم رقم 22/296 وأصبح يشمل جميع النشاطات المتعلقة بمجال البحث والتنقيب والإنتاج... الخ. وقد استفادت شركة سوناطراك من تأميم المحروقات في فيفري 1971 [2]، هذا التأميم الذي بقي ناقصا بسبب بقاء شركتي (TOTAL وELF ) في مجال استغلال البترول،. وهو ما يفسر تجذر الشركات الأجنبية في القطاع، غير أن هذا التأميم استمر ليتوج بتأميم شامل عام 1981.

## 1-4 مكانة الشركات متعددة الجنسيات في ظل قانون 14/86:

يؤكد قانون المحروقات 14/86 على إخضاع الشركات الأجنبية عامة للقانون الوطني وهو موقف متوافق مع القوانين الأخرى التي سبق دراستها، والتي تؤكد حماية الإقتصاد الوطني من خطر التبعية والسيطرة . لكن السؤال الذي يبقى مطروحا بشدة هل إخضاع هذه الشركات الأجنبية للقانون الوطني وسيلة رقابية كافية لحماية الإقتصاد الوطني؟ وقد نص قانون 14/86 على أشكال تواجد هذه الشركات.

### أ. أشكال تواجد الشركات متعددة الجنسيات:

بعد أن كانت فرنسا المانحة الوحيدة لتراخيص البحث عن المحروقات للشركات متعددة الجنسيات ومحاولتها الإحتفاظ بحق الأولوية في الحصول على هذه العقود من خلال إتفاقية إيفيان، جاءت النصوص القانونية لتحدد حصريا الحق لشركة سوناطراك بمنح هذه الرخص، بحيث تنص المادة 02 من مرسوم 34/88 المتعلق بشروط منح الرخص المنجمية للتنقيب عن المحروقات والبحث عنها على "... لا تسلم الرخصة المنجمية إلا لمؤسسة وطنية تكون الحائزة الوحيدة لهذه الرخصة".[3]

كما تؤكد النصوص القانونية إحتكار شركة سوناطراك للتعامل مع الشركات الأجنبية والوطنية في مجال المحروقات، الأمر الذي تؤكده المادة 20 من قانون 14/86 والمعدلة بموجب المادة 05 من قانون 21/91، بحيث نص على "لا يمكن لأي شخص معنوي أجنبي ممارسة إحدى أو عدة أنشطة من تلك

---

1- مرسوم رقم 491/63 مؤرخ في 31 ديسمبر 1963، جريدة رسمية عدد 04 مؤرخة في 10 جانفي 1964.
2- جاء في الخطاب الذي ألقاه الرئيس الراحل هواري بومدين أمام إطارات الإتحاد العام للعمال الجزائريين المتضمن الإعلان عن تأميم الشركات البترولية الفرنسية بتاريخ 24 فيفري 1971 أن التأميم حق للدولة الجزائرية.
3- معاشو عمار، مرجع سبق ذكره، ص66.

المشار إليها في المادة 04 من هذا القانون إلا بإشتراك مع المؤسسة الوطنية المعنية حسب الشروط والأشكال المنصوص عليها في هذا القانون".[1]

وبهذا فإن القانون يؤكد على الطريقة الوحيدة الممكن إتباعها في حالة الرغبة في الإستثمار في مجال المحروقات وهو ما يجعل سوناطراك تلجأ إلى مناقصات دولية من أجل إختيار المتعامل المتعاقد وبتعاقده مع هذه الأخيرة فإنه يخضع للقانون الوطني الذي حدد الأشكال التي يجب أن يكون عليها للتعامل مع سوناطراك وهي:

- تكوين شركات مختلطة الاقتصاد وهو ما تؤكده المادة 23 فقرة 02 من القانون رقم 14/86، هذه الشركات المختلطة الاقتصاد الخاضعة للقانون الجزائري.[2]
- إما شركة تجارية بالاسهم تخضع للقانون الجزائري ويكون مقرها الرئيسي بالجزائر.
- إما اشتراك بمساهمة لا يتسم بالشخصية المعنوية. وحينئذ يتعين على الشريك الأجنبي أن يكون لهذا الغرض شركة تجارية خاضعة للقانون الجزائري، ويكون مقرها الرئيسي بالجزائر. وهي الأشكال التي تنص عليها قوانين عديدة منها قانون 14/86 المادة 24 منه، وكذا قانون 21/91 في المادة 09منه والمرسوم 159/87 في المادة 02 منه والتي تم تعديلها بموجب المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 118/96.[3]

وما يمكن ملاحظته على محتوى هذه المادة هو إشتراط تكوين شركة مقرها الرئيسي بالجزائر، وهو ما لا يمكن تحقيقه في مجال الشركات متعددة الجنسيات.

## ب. شروط تواجد الشركات متعددة الجنسيات:

بالإضافة إلى تحديد أشكال تواجد هذه الشركات فقد ألزمها قانون المحروقات بإتباع شروط معينة لجعل إشتراكها مع الشركة الوطنية سوناطراك مقبولا ومنتجا لإثاره القانونية.

وقد حدد كل من المرسومين التشريعيين 158/87 و159/87[4] تعريف وشروط تدخل الشركات الأجنبية في مجال المحروقات وألزم هذه الشركات بـ:

- إبرام عقد.
- الخضوع لآليات الرقابة.

## ج. مجال تواجد الشركات متعددة الجنسيات:

---

1 - قانون رقم 21/91 المؤرخ في 04 ديسمبر 1991، يعدل ويتمم القانون 14/86 المؤرخ في 19 أوت سنة 1986، المتعلق بأنشطة التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب، جريدة رسمية عدد 63 مؤرخة في 07 ديسمبر 1991.

2- تم إلغاء القانون المتعلق بالشركات المختلطة الاقتصاد، مما جعل قانون 14/86 بعيد عن مسايرة التطور القانوني الحاصل. وهو من أحد الأسباب التي دعت لتعديله.

3- مرسوم تنفيذي رقم 118/96 مؤرخ في 06 أفريل 1996، يعدل ويتمم المرسوم 159/87 المؤرخ في 21 يوليو سنة 1987 والمتعلق بتدخل الشركات الأجنبية في أعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها، جريدة رسمية عدد 22 المؤرخة في 10 أفريل 1996.

4- تم تعديل المرسوم رقم 159/87 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 118/96.

إن مجال تواجد الشركات متعددة الجنسيات والشركات الأجنبية عامة يعود إلى رغبتها في إستغلال هذا القطاع الهام. وإدراكا من المشرع الجزائري لأهمية القطاع فقد جعل منه قطاعا خاصا بحيث ربط التعاون الإقتصادي الأجنبي مع الجزائر بالمشاركة مع سوناطراك وهو بذلك نشاط مخصص للدولة صراحة.

وقد نصت المادة 01 من قانون 12/93 على " يحدد هذا المرسوم التشريعي النظام الذي يطبق على الإستثمارات الوطنية الخاصة وعلى الإستثمارات الأجنبية التي تنجز ضمن الأنشطة الإقتصادية الخاصة بإنتاج السلع أو الخدمات غير المخصصة صراحة للدولة أو لفروعها " وهو ما يؤكد تخصيص هذا النشاط للدولة والتي أسندته بدورها لشركة سوناطراك.

لقد إهتم المشرع الجزائري بالمستثمر الأجنبي بصورة خاصة في قانون المحروقات 14/86 وهو ما يفسر الوجود الفعلي المكثف لهذا الأخير في مجال المحروقات، لكنه في نفس الوقت أهمل نقاط أخرى ذات أهمية كبيرة، من أهمها الخلط بين الفرع الأجنبي وإعتباره فرعا لمؤسسة عمومية، بالإضافة إلى غياب معيار صريح وواضح يتبناه القانون للتفريق بين الوطني والأجنبي.

## 2-4 تواجد الشركات متعددة الجنسيات في ظل قانون 07/05:

لقد كرس قانون المحروقات الجديد معيار الإقامة للتعامل مع المستثمرين في القطاع وهو ما نصت عليه المادة 06 في فقرتها الثانية، حيث ورد في المادة ما يلي " ...يمكن لكل شخص مقيم بالجزائر أو لديه فرع فيها، أو منظم في أي شكل آخر يسمح له بأن يكون موضوع جباية،ممارسة نشاط أو أكثر من النشاطات المذكورة، شريطة إحترام أحكام هذا القانون والقانون التجاري..."

ويمكن للشخص الذي يعرفه هذا القانون بأنه كل شخص معنوي أجنبي وكذا كل شخص خاضع للقانون الخاص أو العام الجزائري تتوفر لديه القدرات المالية والتقنية المطلوبة بموجب هذا القانون والنصوص التنظيمية المتخذة تنفيذا له أن يكون مقيم أو غير مقيم وهو ما نصت عليه المادة 55 من قانون 07/05 فورد فيها " يمكن للشخص كما هو محدد في هذا القانون أن يكون مقيما أو غير مقيم ويعتبر غير مقيم كل شخص يكون مقر شركته بالخارج".[1]

ويتحدث قانون الإستثمار الجديد عن المقيم وغير المقيم تعويضا للنصوص الواردة في القانون القديم 14/86 التي تتحدث عن المستثمر الأجنبي وغير الأجنبي.

كما أورد القانون مجموعة من الأشخاص الذين يمكنهم الإستثمار في هذا المجال وأفرد كل واحد منهم بتعريف خاص ويتمثل هؤلاء المتعاملون في:

- **الزبون المؤهل**: وهو الزبون الذي يتمتع بحق إبرام عقود التموين بالغاز الطبيعي.

[1]- نص المادة الأولى من قانون 07/05 يتعلق بالمحروقات، جريدة رسمية عدد 50 مؤرخة في 19 يوليو، 2005.

- **الزبون غير المؤهل:** وهو الزبون الذي ليس له حق إبرام عقود التموين للغاز الطبيعي.
- **صاحب الإمتياز**: هو الشخص الذي يستفيد من إمتياز النقل بواسطة الأنابيب متحملا كل الأخطار والتكاليف المترتبة عن ذلك.
- **المتعاقد**: الشخص أو الأشخاص الذين يوقعون على عقد البحث والإستغلال.
- **المتعامل:** كل شخص له القدرات التقنية يكلف بإدارة عمليات بترولية بالإضافة إلى الشخص الذي ورد تعريفه أعلاه.

ويمكن للمستثمر الأجنبي أن يأخذ أي صورة من هذه الصور ليتعامل بها أثناء ممارسته لنشاط إستثماري في مجال المحروقات.

كما تضمن قانون المحروقات مجموعة من الحقوق والإلتزامات تفرض على المستثمرين كل حسب الشكل القانوني المتخذ في ممارسة الإستثمار في قطاع المحروقات.

ولا يختلف قانون المحروقات الجديد عن سابقه في شروط تواجد هذه الشركات وهو يطلب من أجل ذلك الحصول على رخصة، أو إبرام عقد وهذا ما نص عليه قانون 14/86.

غير أن الجديد الذي حمله قانون المحروقات 07/05 هو تغيير المتعاملين مع هذه الشركات والذين يمثلون الطرف الوطني.

فبعدما كانت الشركة الوطنية سوناطراك المتعامل الوحيد مع هذه الشركات مع بعض التدخلات لوزير الطاقة أصبح المستثمر الأجنبي اليوم يتعامل مع وكالتين هما الوكالة الوطنية لمراقبة النشاطات وضبطها وهي " سلطة ضبط المحروقات"، الوكالة الوطنية لتثمين موارد المحروقات "النفط". هاتان الأخيرتان اللتان تعملان مع الوزير المكلف بالمحروقات الذي يعمل على التثمين الأمثل للموارد الوطنية للمحروقات من خلال عرض طلبات الموافقة على عقود البحث أو إستغلال المحروقات على مجلس الوزراء للموافقة عليها بمرسوم[1].

## 3-4 تواجد الشركات متعددة الجنسيات في ظل الأمر رقم 10/06 [2]المعدل والمتمم للقانون 07/05 والمعزز بالمرسوم التنفيذي رقم 06-440: [3]

وهو أمر رئاسي صدر بتاريخ 29 يوليو 2006 ويعتبر بمثابة تصحيح وإستدراك للجوانب السلبية التي جاءت في أحكام القانون 07/05، حيث سمح هذا الامر لشركات سوناطراك بإسترجاع زمام الأمور على قطاع المحروقات.

ومن الدوافع الاساسية لهذا التعديل إلزامية حرص الجيل الحالي على إستغلال الموارد الطبيعية للجزائر إستغلالا عقلانيا وذلك بمراعاة الإحتياجات المترتبة عن الجهود المبذولة في سبيل تنمية متزايدة

---

[1] - أنظر المادة 11 من قانون 07/05 ، يتعلق بالمحروقات ، جريدة رسمية عدد 50، مؤرخة في يوليو 2005.

[2] - الجريدة الرسمية رقم 43 الصادرة بتاريخ 30 يوليو 2006 الحاملة للأمر رقم 06-10 المؤرخ في 29 يوليو 2006 المعدل والمتمم للقانون 05-07.

[3] - الجريدة الرسمية رقم 78 الصادرة بتاريخ 03 ديسمبر 2006 الحاملة للمرسوم التنفيذي رقم 06-440 المؤرخ في 02 ديسمبر 2006.

ومستدامة، وبإعتبارها ثروة وطنية يجب الحفاظ عليها للاجيال القادمة. وهي إشارة إلى عدم منح حرية مطلقة لنشاط الشركات الأجنبية في قطاع المحروقات في الجزائر تفاديا لعقود الإستغلال التي قد تعجل من نضوب هذه الثروة من جهة أولى، ومن تحويل أرباح خيالية لصالح الشركات الأجنبية من جهة ثانية، والتي لا تتماشى وطموحات الدولة الجزائرية من جهة ثالثة.

ومن بين أهم التعديلات التي جاءت في هذا الأمر والتي أحكمت من خلالها الجزائر سيطرتها على قطاع المحروقات عن طريق شركة سوناطراك باعتبارها شركة وطنية، ما جاءت به الأحكام الأساسية التالية:

- إن صاحب الإمتياز والمتعاقد فيما يخص عقود البحث و/أو الإستغلال هو الشركة الوطنية سوناطراك دون سواها. [1]
- يجب أن تتضمن عقود البحث والإستغلال وجوبا بندا يسمح بمشاركة المؤسسة الوطنية سوناطراك وتحدد نسبة المشاركة بما لا يقل عن 51% قبل كل مناقصة للمنافسة في هذه العقود. [2]
- حصول شركة سوناطراك على الإمتياز الممنوح الخاص بممارسة نشاط النقل بواسطة الأنابيب وحق المساهمة في كل عقد إشتراك لممارسة هذا النشاط بما لا يقل عن 51%.[3]
- الحصول على حق ممارسة نشاط التكرير، وعند الإشتراك مع أي طرف أخر فإن نسبة مساهمة سوناطراك يجب أن لا تقل عن 51%.[4]

وتجدر الإشارة إلى أن هذا الأمر تعزز بالمرسوم التنفيذي 06-440 الصادر بتاريخ 02 ديسمبر سنة 2006 والذي فرض من خلاله رسم خاص على الشركات البترولية الأجنبية العاملة بالجزائر والمتعاقدة مع الشركة الوطنية سوناطراك وذلك تطبيقا للقانون 86-14 سابق ذكره، وقد نص القانون الجديد على فرض الرسم كلما إرتفع سعر بترول البرنت فوق 30 دولار للبرميل مما سيعزز أكثر إيرادات الخزينة العمومية[5].مما أثار إحتجاج الكثير من الشركات الأجنبية وعلى رأسها شركة أنادركو(ANADARCO) الأمريكية.

وهكذا فإن قانون المحروقات الجديد لا يتحدث هو أيضا عن الشركات متعددة الجنسيات، رغم إشارته في بعض المواضيع إلى فروع الشركات الأجنبية وهو ما يبقى الإهتمام منصبا على الإستثمار الأجنبي بصورة عامة دون تخصيص لصور هذا الأخير.

## 4-4. تواجد الشركات متعددة الجنسيات في ظل الأمر 08/06 المعدل والمتمم للأمر 03/01:

---

[1] - راجع المادة رقم 05 من الامر 06-10 المعدلة والمتممة للمادة رقم 05 من القانون 05-07.
[2] - راجع المادة رقم 32 من الامر 06-10 المعدلة والمتممة للمادة رقم 32 من القانون 05-07.
[3] - راجع المادة رقم 68 من الامر 06-10 المعدلة والمتممة للمادة رقم 68 من القانون رقم 05-07.
[4] - راجع المادة رقم 77 من الامر 06-10 المعدلة والمتممة للمادة رقم 77 من القانون 05-07.
[5] - راجع المادة رقم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 06-440.

جاء هذا الأمر المؤرخ في 15 جويلية 2006 يعدل ويتمم الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، والمتعلق بتطوير الإستثمار، ويتضمن هذا الأمر مجموعة من التعديلات والتتمات يمكننا ذكر أهمها فيما يلي:[1]

- تنجز الإستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريع والتنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة وحماية البيئة وتستفيد هذه الإستثمارات بقوة القانون من الحماية والضمانات المنصوص عليها في القوانين والتنظيمات المعمول بها، وتخضع الإستثمارات التي تستفيد من مزايا هذا الأمر قبل إنجازه إلى تصريح بالإستثمار لدى الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار.
- تستفيد الإستثمارات ذات الأهمية بالنسبة للإقتصاد الوطني من مزايا تعد عن طريق التفاوض بين المستثمر والوكالة التي تتصرف بإسم الدولة، تحت إشراف الوزير المكلف بترقية الإستثمار، وتحدد الإستثمارات ذات الأهمية بالنسبة للإقتصاد الوطني حسب معايير تضبط عن طريق التنظيم بعد رأي مطابق من المجلس الوطني للإستثمار.
- ينشأ لدى الوزير المكلف بترقية الإستثمارات مجلس وطني للإستثمار، ويوضع تحت سلطة ورئاسة الحكومة، ويكلف هذا المجلس بالمسائل المتصلة بإستراتيجية الإستثمارات، وبسياسة دعم الإستثمارات وبالموافقة على الإتفاقيات المنصوص عليها في المادة 12، وبصفة عامة بكل المسائل المتصلة بتنفيذ أحكام هذا الأمر.
- المتابعة التي تمارسها الوكالة من خلال موافقة ومساعدة المستثمرين وكذا جمع المعلومات الإحصائية المختلفة.

### 4-5. إجراءات قانون المالية التكميلي لسنة 2009:

جاء قانون المالية لسنة 2009 ليضع تدابير جديدة تنظم سوق الإستثمار لحماية الإقتصاد الوطني إستجابة لتوصيات خبراء إقتصاديين وماليين، والتي أوصت بوجوب تصحيح وضع الإستثمار ومسار الخوصصة لا سيما بعد تحول بعض المستثمرين إلى المضاربة، والتحويل الكبير للأموال، تحويلات وصلت إلى 22.2 مليار دولار للشركات الأجنبية في الجزائر بين 2001 و2007، وهذا دون خلق أي قيمة مضافة وتتمثل إجراءات قانون المالية التكميلي لسنة 2009 فيما يلي :[2]

- يجب الإعتماد على التمويل المحلي في حالة تمويل المبادرات الإستثمارية المقترحة من قبل أجانب.
- يجب أن تنجز المبادرات الإستثمارية المقترحة من قبل أجانب في إطار شراكة مع مستثمر وطني مقيم بالجزائر أو أكثر والذي يساهم فيها هذا الاخير بنسبة 51% من رأسمال هذه الشركة المنشأة في إطار هذه الشراكة.[3]

---

[1] - الأمر06-08، الجريدة الرسمية، العدد رقم 47، المؤرخ في 19 جويلية 2006.

[2] - قانون المالية 2009، وزارة المالية.

[3] - المادة 58 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009.

- يجب التصريح مسبقا من قبل المستثمرين الأجانب بكل الإستثمارات المتوقعة قبل الشروع في إنجازها على مستوى الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار وتقوم الوكالة بعرضها على المجلس الوطني للإستثمار.

- يتعين على الإستثمارات الأجنبية تقديم ميزان فائض بالعملة الصعبة لفائدة الجزائر خلال كل مدة قيام المشروع.[1]
- تتمتع الدولة وكذا المؤسسات العمومية الإقتصادية بحق الشفعة[2] (إسترجاع الإستثمار) على كل التنازلات عن حصص المساهمين الأجانب أو لفائدة المساهمين الأجانب. وجاءت هذه التدابير الجديدة بعد قيام الشركة المصرية الأم أوراسكوم عبر فرعها في الجزائر ببيع مصنعي الإسمنت في المسيلة ومعسكر إلى المجموعة الفرنسية لافارج، محققة قيمة ربح صافي قدر بـ 1.5 مليار دولار على حساب الجزائر، عملية التنازل هذه جاءت دون إستشارة الجزائر، بالرغم من أن الشركة إستفادت من عدة مزايا جبائية.
- إعادة إستثمار قيمة الإعفاءات الجبائية للشركات الأجنبية التي إستفادت منها خلال 04 سنوات أو تعويضها (دفعها إلى مصلحة الضرائب).
- فرض ضريبة جديدة حددت بـ 15% على أرباح الشركات الأجنبية العاملة في الجزائر.
- أصبح من الضروري إنتقاء وتحديد طبيعة النشاط والتوازن الجهوي عند إختيار وقبول مشاريع إستثمارية أجنبية التي يجب أن تحقق منفعة وطنية وقيمة مضافة، مع إعطاء الأولوية للقطاع الوطني الخاص في مجال الإستثمار أو الشراكة.

لقد عرف هذا القانون عدة إنتقادات من الخبراء الإقتصاديين في الداخل والخارج، بحيث أعتبر الأستاذ عبد اللطيف بن أشنهو (وزير سابق) تعديل شروط الإستثمار قرار خاطئ بكل المعايير الإقتصادية ففي الوقت الذي إشتدت الأزمة المالية وتراجع تدفق الإستثمار الاجنبي المباشر قررت الجزائر إتخاذ هذا القرار الذي سبب لها أضرارا جسيمة في علاقتها مع الإتحاد الأوروبي أولا وقبل كل شئ، فضلا عن هروب رؤوس أموال وإستثمارات خليجية تأثرت بفعل الأزمة العالمية، فضلا عن أن مسؤولين في البنك العالمي إستغربوا موقف الجزائر التي قررت التحرير التام لتجارتها الخارجية وفي الوقت نفسه تضع حواجز أمام الإستثمار الأجنبي المباشر، مشددا على أنه موقف غير مناسب من الحكومة التي قامت بفعل يعاكس تماما كل ما تقوم به كل الدول التي تبحث عن إستثمارات أجنبية أو تريد الإحتفاظ بالموجود منها على الأقل.

## المطلب الثالث: الإطار المؤسساتي لتواجد الشركات متعددة الجنسيات بالجزائر

[1] - نفس المادة 58 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009.
[2] - المادة62 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009.

أنشأت الجزائر في إطار تشجيع وتطوير سياستها الإستثمارية في المجال الإقتصادي مجموعة من الأجهزة الإدارية مزدوجة الوظيفة، فهي تهدف إلى تقديم التسهيلات الإدارية للمستثمرين كما تعمل على رقابتهم من جهة ثانية.

وقد عرف هذا النوع من الأجهزة منذ مرحلة الإقتصاد الموجه، حيث تم إنشاء الديوان الوطني لتوجيه الإستثمار ومتابعته وتنسيقه لجهاز يتجاوب ومتطلبات مرحلة الإقتصاد الموجه، لكن وبمجرد أن يتم تحرير الإقتصاد ومنح حرية أكبر للمستثمرين تدعمت الأجهزة الإدارية المراقبة والموجهة للإستثمار الأجنبي. هذه الأجهزة التي حملت وجهين بتخصصها في مجال الإستثمار بصفة عامة وصريحة، وتخصصها حسب كل مجال إقتصادي أيضا بصورة خاصة وصريحة، وتزايد عددها بصورة كبيرة، كما كان تركزها في النشاطات الإقتصادية الأكثر أهمية وحساسية.

**أولا: الأجهزة المتخصصة:** بدخول المشرع مرحلة إقتصاد السوق أنشأ وكالة ترقية التجارة الدولية، ثم بعد هذه الوكالة أنشأ وكالة ترقية الإستثمارات ودعمها ومتابعتها وذلك بموجب المرسوم التشريعي 12/93.

وبصدور الأمر رقم 03/01 المتعلق بتطوير الإستثمار قام المشرع الجزائري بإستحداث هيئتين جديدتين للمتابعة والمراقبة هما المجلس الوطني للإستثمار والوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار التي يوجد ضمنها الشباك الوحيد وذلك على مستوى هيكلها اللامركزي.

### أ. الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار:

إستحدث المشرع هذه الوكالة بموجب المادة 06 من أمر 03/01 خلفا لوكالة ترقية الإستثمارات ودعمها ومتابعتها [1]و يحدد تنظيمها بقرار من السلطة الوصية، وتتكون الوكالة من جهازين هما: مجلس الإدارة والمدير العام، و تعد هذه الوكالة مختصا في متابعة الإستثمارات الأجنبية تبعا لنص المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 282/01 [2]، فهي تتولى ترقية الإستثمارات الوطنية والأجنبية وتطويرها ومتابعتها كما تتأكد من إحترام المستثمرين خلال مرحلة الإستفادة من الإمتيازات لكل الإلتزامات التي تعهدوا بها.

وما يثير الإنتباه من خلال صياغة نص المادة 03 السابقة الذكر هو إبتعاد المشرع عن إستعمال لفظ الرقابة ليعوضه بالمتابعة أو التأكد من إحترام الإجراءات، ويعود سبب ذلك إلى:

- عدم تنفير المستثمرين بإستعمال لفظ الرقابة
- إزدواجية صلاحيات الوكالة، فهي تتابع المستثمرين كما تساعدهم وتسهل لهم إستيفاء الشكليات المطلوبة، أي المتابعة والمساعدة.

---

[1] - مرسوم تنفيذي رقم 319/94 مؤرخ في 17 أكتوبر 1994، يتضمن صلاحيات وتنظيم وسير وكالة ترقية الإستثمارات ودعمها ومتابعتها، جريدة رسمية عدد 67 مؤرخة في أكتوبر 1994.

[2] - مرسوم تنفيذي رقم 282/01 مؤرخ في 24 سبتمبر 2001، يتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار وتنظيمها وسيرها، جريدة رسمية عدد 55 مؤرخة في سبتمبر 2001، معدل ومتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 314/02 مؤرخ في 14 أكتوبر 2002 ، جريدة رسمية عدد 68 مؤرخة في أكتوبر 2002.

بالإضافة إلى ذلك فإن الوكالة جهاز إحصائي بحيث تتلقى التصريحات بالإستثمار بدلا من ما كان سائدا من قبل وهو الاعتماد أو الترخيص المسبق.

وتتولى الوكالة المهام التالية:

- ضمان ترقية الإستثمارات وتطويرها ومتابعتها.
- إستقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم.
- تسهيل القيام بالشكليات الأساسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي.
- منح المزايا المرتبطة بالإستثمار في إطار الترتيب المعمول به.
- تسيير صندوق دعم الإستثمار.
- التأكد من إحترام الإلتزامات التي تعهد بها المستثمرون خلال مدة الإعفاء.
- إنشاء الشباك الوحيد من أجل التخلص من المتاعب البيروقراطية وتسهيل الإجراءات الإدارية أمام المستثمرين المحليين والاجانب تم إنشاء الشبابيك الوحيدة اللامركزية على المستوى الوطني تشمل الإدارات والهيئات العمومية.

### ب. المجلس الوطني للإستثمار:

تدارك المشرع في أمر 03/01 الفراغ الخاص بجهاز تخطيطي لسياسات الإستثمار الوطنية والأجنبية وأنشأ بموجب المادة 18 منه هذا الجهاز المتمثل في المجلس الوطني للإستثمار برأسه رئيس الحكومة. وبإعتباره هيئة تصور وإعداد لسياسات الحكومة في مجال الإستثمارات، يكلف المجلس الوطني للإستثمار بإقتراح إستراتيجية وأولويات تطوير الإستثمار من جهة وإقتراح تدابير تحفيزية تجاه المستثمرين من جهة أخرى، وهو بذلك يراقب جو الإستثمار العام بحيث لا يقتصر دوره على متابعة مدى تطبيق الشروط والإجراءات المفروضة بل يتعداها إلى بحث مدى ملائمة هذه الإجراءات للإقتصاد الوطني والمستثمر الأجنبي معا.[1]

وبالنظر لتشكيلة المجلس الوطني للإستثمار يمكن إدراك البعد الوطني الذي تتميز به إختصاصاته لأنه يضم أغلب الوزارات الوطنية ضمن تشكيلته كما يمكنه الإستعانة بخبراء في مجال الإستثمار.[2]

### ج. وزارة الصناعة وترقية الإستثمار:

استحدثت وزارة الصناعة وترقية الإستثمار بموجب المرسوم الرئاسي رقم 07-173 مؤرخ في 18 جمادى الأول عام 1428 الموافق 04 يونيو 2007، المتضمن تعيين أعضاء الحكومة[3].

1 - أحمد دبيش ، مرجع سبق ذكره، ص372.
2 - مرسوم تنفيذي رقم 281/01 مؤرخ في 24 سبتمبر 2001،يتعلق بتشكيلة المجلس الوطني للإستثمار وتنظيمه وسيره ، جريدة رسمية عدد 55 مؤرخة في سبتمبر 2001.
3- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 37، الصادر بتاريخ 7 يونيو سنة 2007، ص 2.

وبما أنها ممثلة بشخص وزير الصناعة وترقية الإستثمار، فقد حددت مهامها في مضمون المادة الأولى من المرسوم التنفيذي رقم 08-100 المؤرخ في 25 مارس من سنة 2008، المحدد لصلاحيات وزير الصناعة وترقية الإستثمار. التي نصت على " يقترح وزير الصناعة وترقية الإستثمارات، في إطار السياسة العامة للحكومة، وفي حدود صلاحياته، عناصر السياسة الوطنية في مجال الإستراتيجية الصناعية وسياساتها وتسيير مساهمات الدولة وفتح الرأسمال وخوصصة المؤسسات العمومية وترقية الإستثمار".[1]

أما المهام المباشرة للوزارة فيما يخص ترقية الإستثمار، فقد تم تحديدها من خلال المهام التي أسندت لوزير الصناعة وترقية الإستثمار بهذا الخصوص، وذلك في المادة 2 من المرسوم سابق الذكر[2].

## ثانيا: الأجهزة العامة:

لم يكتف المشرع الجزائري بوضع جهازين خاصين بمجال الإستثمار بل واصل خلق العديد من الأجهزة على مستوى القطاعات الهامة والمشكلة لعصب الإقتصاد الوطني، ويختص كل جهاز بقطاع معين غير أن هذه الأجهزة تتشابه في الصلاحيات الممنوحة لها والطبيعة القانونية التي تتمتع بها بإعتبارها سلطة إدارية.

ويعد قطاع المال أي القطاع المصرفي وكذا قطاع المحروقات من أكبر القطاعات وأثقلها تأثيرا وهو ما يفسر وجود هذه السلطات والاجهزة المستحدثة والتي وإن كان هدفها تنظيم الإستثمارات وتشجيعها فهي تهدف أيضا إلى مراقبة هذين القطاعين ومتابعتهما.

### 1. في المجال المالي:

### أ. مجلس النقد والقرض:

يشكل مجلس النقد والقرض جهاز الدولة لتسيير سياسة القرض فقانون النقد 11/03 [3] قد فوض له مجموعة من الصلاحيات تجعل منه سلطة حقيقية في مجال القرض. وتأتي صلاحيات مجلس النقد والقرض في صورتين، منها ما يأتي في إطار أنظمة حيث خولت المادة 62 من أمر 11/03 المذكورة أعلاه للمجلس صلاحية إصدار أنظمة مصرفية في مجالات جد مهمة منها:

- أسس وشروط عملية البنك المركزي
- إصدار النقد
- تحديد السياسة النقدية والإشراف عليها ومتابعتها وتقييمها .
- تحديد أهداف النقد.
- تحديد ووضع قواعد الوقاية في سوق النقد.
- تحديد شروط البنوك والمؤسسات المالية، وشروط إقامة شبكات فروعها.

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 17، الصادر بتاريخ 30 مارس سنة 2008، ص7.

2 - المرسوم الرئاسي رقم 07-173 ، مؤرخ في 04 يونيو 2007، المتضمن تعيين أعضاء الحكومة.

3 - أمر 11/03 مؤرخ في 26 أوت 2003، يتعلق بالنقد والقرض، جريدة رسمية عدد 52مؤرخة في أوت 2003.

- شروط فتح مكاتب تمثيل البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية في الجزائر
- المقاييس والنسب التي تطبق على البنوك.
- حماية زبائن البنوك والمؤسسات المالية.
- الشروط التقنية لممارسة المهنة المصرفية.

وهناك صلاحيات أخرى يمارسها المجلس بإعتبارها صلاحيات تنظيمية، كما يملك صلاحيات يمارسها في شكل قرارات فردية تمثلت في أربعة نقاط هي: [1]

- الترخيص بفتح البنوك والمؤسسات المالية وسحب الترخيص بفتحها.
- الترخيص بفتح مكاتب تمثيل البنوك الأجنبية أو رفض الترخيص بفتحها.
- تفويض الصلاحيات في مجال تطبيق التنظيم الخاص بالصرف .
- القرارات التي تتعلق بتطبيق الأنظمة التي يسنها المجلس.

### ب. اللجنة المصرفية:

لقد أسس قانون النقد والقرض 10/90 مؤسسة اللجنة المصرفية وذلك من خلال نص المادة 143 منه والتي حلت محلها المادة 108 من أمر 11/03 المتعلق بالنقد والقرض، هذه اللجنة مكلفة بمراقبة والسهر على إحترام قواعد حسن سير المهنة ومعاقبة المخالفات المثبتة.

وتمارس اللجنة رقابتها على القروض الممنوحة للمستثمرين سواء كانت رقابة نوعية أو كمية ، كما تراقب اللجنة تسيير المؤسسات والبنوك وهي رقابة التسيير، وتمارس أيضا الرقابة على الصرف، كما أن هناك الرقابة على إعادة التمويل.[2]

## 2. الرقابة في مجال المحروقات:

عزز قانون المحروقات الجديد والصادر من خلال قانون 07/05 نظام الرقابة المكرس على مجال المحروقات عامة والشركات العاملة به بصورة خاصة، وتجلت آليات الرقابة من خلال إستحداث هيئتين هما: سلطة ضبط المحروقات، والوكالة الوطنية لتثمين المحروقات " ألنفط"[3].

### أ. سلطة ضبط المحروقات:

تخضع سلطة ضبط المحروقات في علاقتها مع الغير للقواعد التجارية، هذه السلطة مكلفة بالسهر على إحترام:

- التنظيم التقني المطبق على النشاطات التي يحكمها قانون المحروقات.
- التنظيم في مجال الصحة والأمن الصناعي والبيئة والرقابة من المخاطر الكبرى وإدارتها.

---

1- المادة 62 من أمر 11/03 المتعلق بالنقد والقرض.

2- الرقابة النوعية غرضها توجيه القروض إلى قطاع من قطاعات النشاط المعنية، أما الرقابة الكمية فهي مراقبة مبلغ ومقدار القروض الممنوحة ومدى توافقها مع المشروع الإستثماري.

3- تنص المادة 12 من قانون 07/05 مؤرخ في 28 أفريل 2005 ، يتعلق بالمحروقات على " تنشأ وكالتان وطنيتان مستقلتان تتمتعان بالشخصية القانونية والإستقلالية المالية "، جريدة رسمية عدد 50 مؤرخة في 19 يوليو 2005.

- دفتر الشروط الخاص بإنجاز منشأت النقل بواسطة الأنابيب والتخزين.
- تطبيق المقاييس والمعايير المعدة على أساس أفضل تطبيق دولي.
- تطبيق العقوبات والغرامات التي تسدد للخزينة العمومية في حالة مخالفة القوانين والتنظيمات.

وهكذا تراقب سلطة ضبط المحروقات المجال النفطي والمحيط الخاص به حيث تسهر على إحترام المقاييس العالمية، والجوانب البيئية والصحية. كما تفرض عقوبات وغرامات لتفعيل إحترام إجراءاتها والنصوص القانونية المطبقة في القطاع.[1]

هذه الرقابة التي تمارسها على كل شخص متعامل أو متعاقد مقيم في الجزائر أولديه فرع فيها ووجود هذه الهيئة المستحدثة أخيرا دليل على بداية خبرة تنظم ميدان المحروقات بعد طول تجربة فيه.

### ب. الوكالة الوطنية لتثمين موارد المحروقات " أ النفط ":

منح قانون المحروقات الجديد للوكالة الوطنية لتثمين موارد المحروقات سلطات واسعة جدًا، فهي التي تمنح رخصة التنقيب كما أوجب نص المادة 22 من قانون المحروقات على كل متحصل على رخصة تنقيب وضع تحت تصرف الوكالة كل المعطيات والنتائج الناجمة عن أشغال التنقيب. كما أنه لايتم إنجاز نشاطات البحث والإستغلال إلا عن طريق سند منجمي لا يسلم إلا من الوكالة الوطنية لتثمين موارد المحروقات.

### 3. الرقابة في مجال المنافسة:

تعد الشركات متعددة الجنسيات من الكيانات التي تمارس نفوذا وهيمنة على الأسواق العالمية والمحلية، لذا فإن القوانين الوطنية للدول تبنت إجراءات صارمة لمواجهة التعسف الذي قد يصدر من هذه الشركات نتيجة لقوتها وإمتدادها الكبيرين.

لقد كان للتطورات الإقتصادية على مستوى الأسواق والتجارة العالمية الدور الأساسي لتطور قواعد المنافسة والحماية المكرسة لها ضد أي إنتهاك قد تتعرض له، من أجل ذلك جاء قانون المنافسة الجزائري من خلال تعديله بالأمر رقم 03/03[2] المتعلق بالمنافسة مؤكد على إنشاء ألية رقابية كجهاز مستقل.

### أ. مجلس المنافسة:

بما أن نشاط الشركات متعددة الجنسيات يخضع لقانون الدولة المضيفة، فإن المشرع الجزائري قد عزز قانونه الداخلي في مجال المنافسة بإنشاء ومن خلال الأمر 06/95 مجلس المنافسة مكلف بترقية المنافسة وحمايتها، وحتى تتمكن هذه الهيئة من حماية المنافسة قام المشرع بمنحها مجموعة من صلاحيات إستثنائية وأخرى تنازعية متبوعة بقدرته على فرض عقوبات أخرى أصلية وتبعية.

---

[1]- تنص المادة 18 من قانون 07/05 على" كل شخص قبل القيام بأي نشاط موضوع هذا القانون، أن يعد ويعرض على موافقة سلطة ضبط المحروقات دراسة التأثير البيئي ومخطط تسيير بيئي يتضمن إجباريا وصفا لتدابيرالوقاية وتسيير المخاطر البيئية".

[2]- أمر 03/03 مؤرخ في 19 جويلية 2003، يتعلق بالمنافسة، جريدة رسمية عدد 43، مؤرخة في 20 جويلية 2003.

## المبحث الثاني: ضمانات ومعيقات إستثمار الشركات متعددة الجنسيات وتقييم مناخ الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

منح التشريع الجزائري العديد من المزايا والضمانات للإستثمار الأجنبي كتحفيز له، سواء بما تعلق بحماية الإستثمار أو حماية ملكية الإستثمار، كما منح ضمانات للمستثمر الأجنبي. إلا أن هذا الأخير تواجهه عدة معيقات للإستثمار بالجزائر، لذلك فهي تعمل على تحسين مناخها الاستثماري، بهدف جلب واستقطاب أكبر قدر ممكن من الإستثمارات الأجنبية ومنها إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات.

### المطلب الأول: الضمانات الممنوحة للإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

لقد تبنى المشرع الجزائري مبدأ حماية الإستثمار كتحفيز يقدمه للمستثمر الأجنبي، وهو بذلك يقدم له العديد من الضمانات من خلال عدة نصوص قانونية.

#### أ. الإلتزامات المترتبة على عاتق الدولة المستقبلة:

تستفيد الإستثمارات التي تنجز ضمن مبدأ حرية الإستثمارات من حماية وضمانات كرسها المشرع الجزائري بقوة القانون، وهوما يعني الإستفادة التلقائية من الحماية والضمانات بمجرد توفر الشروط والإجراءات المنصوص عليها في القوانين والتنظيمات المعمول بها.

لقد حصرت الفقرة الثانية من المادة 04 من أمر 03/01 الإستفادة الممنوحة للمستثمرين إنطلاقا من مبدأ حرية الإستثمار في نقطتين أساسيتين:

#### 1. حماية الإستثمار:

لقد تبنى المشرع الجزائري مبدأ حماية الإستثمار كتحفيز يقدمه للمستثمر الأجنبي، لكن دون ان يوضح المقصود الحصري منه، وهو ما سبب التداخل بين عدة مفاهيم كالحماية والضمان والتامين والحماية. وتشمل الحماية الإستثمارات من حيث وجودها وحجمها، فهي مجموعة القواعد القانونية التي تحول دون أي مساس بالإستثمار، والتي يمكن أن تهدد وجود وإنشاء الإستثمار وتحد من حجمه وتضيق من نطاقه[1].

ومفهوم الحماية مفهوم واسع بقدر ما هو مفهوم أساسي ومهم، فهو يشمل مجال الإستثمار، المال المستثمر، والشكل القانوني المتخذ لممارسة النشاط.[2]

هذا المفهوم الواسع لمبدأ الحماية جعل المشرع ينص عليه كأحد أهم المحفزات للإستثمارات الأجنبية دون أن يتمكن من ضبطه أو تحديده في قانون الإستثمار الجزائري الصادر من خلال الأمر رقم 03/01.

---

[1]- Zouaimia Rachid, "le regime de l'investissement internationnal en algerie ", RASJEP volume 31,N°3, 1991, P424.

[2]- الأهواني كامل حسام الدين، " المعاملة القانونية للإستثمارات في القانون المصري (سبل تشجيع الإستثمار وإزالة ما يعترضه من عقبات)"، مجلة إتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية، العدد 04، مصر 1992، ص 04.

ويبرز مبدأ الحماية من خلال عدة إجراءات كرسها قانون الإستثمار نذكر منها:

### 1.1 الإستقرار التشريعي:

يقر قانون الإستثمار الجزائري الصادر من خلال الأمر 03/01 بحماية وجود الإستثمار وإستقراره بحيث منح إستقرار النصوص الخاصة به والمنظمة له، وهو ماسبقت الإشارة إليه من خلال المرسوم التشريعي رقم 12/93 المتعلق بترقية الإستثمار من خلال نص المادة 39 منه [1]. ويمكن أن تستفيد الشركات متعددة الجنسيات من الإستقرار التشريعي من زاويتين هما:[2]

### 2.1 إستقرار عام للإستثمار:

أكدت هذا المبدأ المادة 15 من أمر 03/01 والتي تنص على "لا تطبق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الإستثمارات المنجزة في إطار هذا الأمر إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة".

وهو يقر بهذا المبدأ مع إستثناء واحد وهو قبول المستثمر وطلبه الإستفادة من التغييرات. وهكذا فقد إستفاد المستثمر الأجنبي من التعديلات الأكثر مرونة والتي ظهرت في الأمر 03/01 من إجراءات إدارية أكثر بساطة كالشباك الوحيد، كذلك إجراء التصريح بالإستثمار بدل الترخيص الذي كان مكرسا من قبل وتطرح فكرة إستقرار التشريع الخاص بالإستثمارات مشاكل عديدة، بحيث إعتبرها بعض فقهاء الدول النامية متناقضة مع مبدأ السيادة الوطنية.

كما أنها تجعل المستثمر الأجنبي في وضع ممتاز، فهو يستفيد تلقائيا من المحاسن والإمتيازات التي يقرها القانون الجديد، ولكنه في المقابل يرفض ويتفادى القيود والإلتزامات التي قد ترد في القانون الجديد، وهو ما جعل المشرع أثناء صياغته للقانون في حالة تعديله يحاول الموازنة بين ما يمنحه من ضمانات وحريات للإستثمارات الأجنبية وبين ما يقره من رقابة وإجراءات لهذه الأخيرة حتى يجعل المستثمر يتمسك بالقانون القديم الذي إستثمر في ظله أو يلجأ للقانون الجديد ويتقبله بوجهيه الإمتيازي التحفيزي والرقابي في أن واحد.

### 3.1 استقرار الامتيازات الممنوحة للإستثمار:

إن أهمية الإستقرار التشريعي بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات كأحد محددات الإستثمار جعل المشرع يؤكد على إلتزام الدولة به ليطمئن الشركات متعددة الجنسيات وهو ما نصت عليه المادة 29 من أمر 03/01 والتي تجعل الحقوق والمزايا التي يكتسبها المستثمر في ظل التشريعات المحفزة للإستثمار ثابتة في كل التغيرات التي قد تطرأ على هذه التشريعات، وهي ترتبط في ثباتها مع المدة التي منحت على أساسها إستنادا لنص المادة 29 التي نصت على " يحتفظ بالحقوق التي يكتسبها المستثمرون فيما يخص

---

[1] - تنص المادة 39 من المرسوم التشريعي 12/93 على "عدم تطبيق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الإستثمارات المنجزة في إطار هذا المرسوم التشريعي ، إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة".

[2] يوسفي أمال، مرجع سبق ذكره، ص13.

المزايا التي يستفدون منها بموجب التشريعات التي تؤسس تدابير تشجيع الإستثمارات وتبقى هذه المزايا سارية إلى غاية إنتهاء المدة وبالشروط التي منحت على أساسها".

وهكذا فإن المشرع قد ضمن إستقرار النصوص الأساسية في قانون الإستثمار من خلال نص المادة 15 من أمر 03/01 وضمن أيضا إستقرار النصوص التنظيمية الخاصة بمنح المزايا.

وهو بذلك يكرس ضمان النصوص الداخلية المنظمة لإستثمارات الشركات متعددة الجنسيات بصفتها مستثمر أجنبي من خلال إستقرار الإمتيازات والحقوق المكتسبة في ظل هذه النصوص القانونية.

## 2. حماية ملكية الإستثمار:

إن الجزائر التي عانت من مواقف غير مستقلة واضحة في حقبة زمنية مضت، أخذت اليوم تحاول توضيح مواقفها وتتجه نحو حماية الإستثمارات الأجنبية دون التقيد بالإيديولوجيات التي جعلت حق السيادة الدائمة على الثروات من طرف الدولة مبدأ ترابيا مطلقا، هذا المبدأ الذي تكرسه نصوص القانون الدولي وتأخذ به المؤسسات الدولية عرف تطورات كثيرة من منظور التشريع الوطني في محاولة لجعله أكثر تحفيزا واستقبالا للإستثمارات الأجنبية.[1]

لقد صرح المشرع الجزائري بتبنيه للتأميم بصورة واضحة وهو ماجعل المستثمر الأجنبي يتخوف من الإستثمار بالجزائر ويثير حفيظته لذلك فقد غير من وجه التأميم عله يقلل من مخاوف المستثمر متفاديا الإستعمال الصريح للفظ التأميم، لكنه للأسف وقع في خلط كبير بين المصطلحات مما جعله يخلط أيضا المفاهيم القانونية.[2]

### 2. 1 التسخير:

كانت الإستثمارات الأجنبية في ظل المرسوم التشريعي 12/93 تخضع لإجراء التسخير إستنادا لنص المادة 40 [3]في محاولة للإبتعاد عن المصطلحات المنفرة للمستثمرين الأجانب هذا التسخير الذي يعد إجراء تقوم به السلطة العمومية ضمن شروط محددة قانونا تفرض تسبيق المصلحة العمومية ، هو إجراء إداري لا يتم إلا بناءا على نص تشريعي.[4]

إن التشريع المعمول به بشأن التسخير هو القانون المدني الجزائري من خلال مواده من 679 إلى 681 مكرر 03، وبالرجوع لنصوص هذه المواد يتضح تجاهل المشرع الجزائري من خلال قانون الإستثمار السابق (12/93) لنصوص القانون المدني من جهة، ونص المادة 20 من الدستور من جهة

1- كرس مبدأ السيادة الدائمة على الثروات الطبيعية في القرار رقم 1803 الصادر عن الجمعية العامة للأمم المتحدة في 14 ديسمبر 1962.

2 -zouaimia rachid, op cit, p426.

3--تنص المادة 40 من المرسوم التشريعي 12/93 على" لايمكن أن تكون الإستثمارات المنجزة موضوع تسخير عن طريق الإدارة ماعدا الحالات التي نص عليها التشريع".

4- يوسفي أمال، مرجع سبق ذكره، ص74.

ثانية. بحيث يتحدث نص المادة 20 [1] من الدستور ونص المادة 677[2] من القانون المدني على نزع الملكية،ويذهب القانون المدني إلى أبعد من ذلك بحيث ينص أيضا على التأميم من خلال المادة 678 [3] وعلى الإستيلاء في نص المادة 679 [4]، هذا الخلط الذي دعى إلى القول بأن المشرع إرتكب خطأ إما في فهم المصطلحات والتمييز بينهما أو خطأ في ترجمتها.

ونظرا لهذا الخلط وعدم الدقة التي صاحبت تكريس إجراء التسخير جاء المصطلح التحفيزي الثاني في محاولة جديدة لتصحيح ما سبق والحد من التخوف السائد عند المستثمر الأجنبي.

## 2.2 المصادرة الإدارية :

لقد جاء نص المادة 16 من أمر 03/01 ليخلف المادة 40 من المرسوم التشريعي 12/93 حاملا معه مصطلح جديد يجسد فكرة نزع الملكية هو " المصادرة الإدارية".

والمصادرة إجراء تتخذه السلطة العامة في الدولة وتستولي بمقتضاه على ملكية كل أو بعض الأموال أو الحقوق المالية المملوكة لأحد الأشخاص وذلك دون أداء أي مقابل والمصادرة نوعان:[5]

- قضائية تصدر عن المحاكم كعقوبة تبعية أو كإجراء لمواجهة بعض الظروف السياسية الطارئة.
- إدارية تتم في أعقاب الثورات الإجتماعية أو التغيرات السياسية أو في أعقاب الحروب.

## 3.2 تقييد الإجراء:

لا يمكن إعتبار إجراء المصادرة الإدارية أو الإستيلاء كما هو محدد في النصوص القانونية إجراء تحفيزيا إذا إعتبرناه مبدأ مطلقا لا قيد ولا رقابة عليه، وهو ما جعل المشرع الجزائري يربطه بمجموعة من الإجراءات التي من شأنها إضفاء المشروعية على قرار السلطة العامة هذه الإجراءات وردت من خلال القانون 11/91 المتعلق بنزع الملكية[6] والمرسوم رقم 186/93 المحدد لكيفيات تطبيقه. [7]

## ب. ضمان الإستثمار:

لقد منحت المادة 04 في الفقرة الثانية منها من أمر 03/01 للمستثمر حقين : الأول هو حق التمتع بالحماية أما الثاني فهو حق ضمان إستثماراتها. ويعد حق الضمان حقا مكرسا بقوة القانون ويمارس في إطار ما نصت عليه القوانين والتنظيمات.

---

[1]- تنص المادة 20 من دستور 1996 على" لا يتم نزع الملكية إلا في إطار القانون، ويترتب عليه تعويض قبلي عادل ومنصف".

[2]- تنص المادة 677 من القانون المدني على "...للإدارة الحق في نزع جميع الملكية العقارية أو بعضها، أو نزع الحقوق العينية العقارية للمنفعة العامة مقابل تعويض منصف وعادل".

[3]- تنص المادة 678 على " لا يجوز إصدار حكم التأميم إلا بنص قانوني غير أن الشروط وإجراءلت نقل الملكية والكيفية التي يتم بها التعويض يحددها القانون".

[4]- تنص المادة 679 من القانون المدني على " يجوز الحصول على الأموال والخدمات الضرورية لضمان حاجات البلاد إما بإتفاق رضائي أو عن طريق الإستيلاء وفقا للحالات والشروط المنصوص عليها في القانون ".

[5]- عينوش عائشة : " ميكانيزمات ضمان الإستثمارات الأجنبية في الجزائر"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2003، ص 34.

[6]- قانون رقم 11/91 المؤرخ في 27 أفريل يحدد القواعد المتعلقة بنزع الملكية من أجل المنفعة العامة، جريدة رسمية عدد 21 مؤرخة سنة 1991.

[7]- مرسوم تنفيذي رقم 186/93 المؤرخ في 27 يوليو 1993، يحدد كيفيات تطبيق القانون رقم 11/91 المؤرخ في 27 أفريل 1991، جريدة رسمية عدد 51 سنة 1993.

ويحمي مجموعة الضمانات المكرسة نوعان من النصوص القانونية ، فهي مكرسة ومحمية في إطار القانون الداخلي سواء في نصوصه التشريعية أو التنظيمية، كما أنها محمية من قبل القانون الإتفاقي الذي يسمو على نص القانون الداخلي. ويمكن ذكر بعض أهم الضمانات التي يمنحها المشرع الجزائري كما يلي:

### 1. ضمانات مالية:

بالإضافة إلى التحسينات التي شهدها قانون النقد والقرض والمؤسسات المصرفية بصفة عامة، فقد كرس قانون الإستثمار ضمانات للمستثمر الأجنبي من كل ما قد يهدد رأس ماله المستثمر.

#### 1.1 حرية تحويل الرأسمال:

كرس المشرع هذا الضمان لأول مرة من خلال قانون النقد والقرض 10/90 [1] في نص المادة 183 منه، هذا المبدأ الذي أكده القانون الجديد للنقد والقرض[2] من خلال المادة 126 منه مع حذفها لرأي المطابقة الذي كان يبديه مجلس النقد والقرض في ظل قانون 10/90.

#### 2.1 تحويل الرأسمال عند إستغلال الإستثمار:

لقد منح المشرع حق تحويل الرسمايل عند إستغلال الإستثمار رابطا إياه بمجموعة من الإجراءات الرقابية بحيث يكون للوسيط المعتمد دون سواه الحق في القيام بجميع الإجراءات الخاصة بتنظيم عملية تدفقات الأموال التي يهدف إلى تحويلها، بحيث يراقب المعاملات المالية ويتأكد من صحة عقود التجارة الخارجية ويبلغ بنك الجزائر بكل مخالفة . وهو ما تؤكده المادتان 25 و29 من النظام رقم 07/95[3] والمادة 03 فقرة أولى من نظام 03/2000[4].

كما يمكن للوسيط المعتمد أن يتنازل عن عملات صعبة لصالح مستوردي البضائع طبقا للمادة 27 من نظام 07/95 المذكورة أعلاه مقابل المبلغ بالعملة الصعبة. وهكذا يضع الوسيط تحت تصرف المستثمر الجزء من العملات الصعبة الذي يعود للمصدر والقيمة المقابلة بالدينار لرصيد إيرادات التصدير الذي يخضع لإلتزام التنازل وذلك وفق المادة 30 من نظام 07/95.

#### 3.1 تحويل الأرباح الناتجة عن الإستثمار:

للمستثمر الأجنبي الخيار في إعادة إستثمار أرباحه في الجزائر، أو إعادة تحويلها لبلده الاصلي وهو ضمان تحفيزي هام جدا للشركات متعددة الجنسيات المستثمرة في الجزائر، فقد أقرت المادة 31 من نظام 07/95 هذا الحق حتى وإن كان المبلغ المطلوب تحويله أكبر من الرأسمال المستثمر في البداية.

---

[1] - قانون رقم 10/90 مؤرخ في 14 أفريل 1990، يتعلق بالنقد والقرض ، جريدة رسمية عدد 16 مؤرخة في أفريل 1990.

[2] - أمر رقم 11/03 مؤرخ في 26 أوت 2003، يتعلق بالنقد والقرض ، جريدة رسمية عدد 52 مؤرخة في 27 أوت 2003.

[3] - نظام رقم 07/95 مؤرخ في 23 ديسمبر 1995، يعدل ويعوض نظام رقم 04/92 مؤرخ في 22 مارس 1992 المتعلق بمراقبة الصرف، جريدة رسمية عدد 11 لسنة 1996.

[4] - تنص الفقرة الأولى من المادة 03 من نظام 03/2000 على:

« les bénéfices produits par des investissements étrangers sont au titre du présent règlement, transférables par le biais des banques et établissements financiers intermédiaires agréés ».

كما قام النظام رقم 03/2000 بإقرار مجموعة من الشروط الواجب توفرها من أجل السماح بتحويل هذه الارباح أو إستيراد قبلي لرؤوس الاموال بالعملة الصعبة وإستثمارها في الجزائر...الخ.

ويجب على الشركات الأجنبية المستثمرة نزولا عند هذه الشروط تصفية أرباحها من كل الإلتزامات الضريبية والفوائد التي قد تكون مترتبة عليها.[1]

**4.1 تحويل الرسمايل عند نفاذ الإستثمار:**

يكون نفاذ الإستثمار إما بطريقة تلقائية ناتجة عن تخلي وتنازل المستثمر عن إستثماره لصالح مستثمر أخروإما بطريقة إجبارية كالإستلاء على إستثماره، وفي كلا الحالتين يتحصل المستثمر على مبلغ مالي سواء في صورة تعويض أو مقابل تنازل، وفي كلا الحالتين يضمن المشرع تحويل هذه المبالغ بكل حرية ويمكن للشركات متعددة الجنسية أن توقف الدفع النهائي لقيمة التنازل أو التعويض وتؤجله إلى غاية ميعاد التحويل الفعلي للمبلغ وهذا تفاديا لإنخفاض قيمة الصرف التي تؤثر على قيمة التعويض.[2]

وتقع أي مخالفة للتشريع والتنظيم الخاصين بالصرف وحركة رؤوس الأموال تحت طائلة العقوبات المنصوص عليها في التشريع المتعلق بقمع مخالفات الصرف وحركة رؤوس الأموال من وإلى الخارج.[3]

## 2. ضمانات قضائية:

لقد كرست هذه الضمانات من خلال نص المادة 17 من أمر 03/01، وهي تضم الأصل والإستثناء الوارد عليه، حيث جمعت بين إختصاص القضاء الوطني من جهة كما تضمنت أيضا إختصاص القضاء الدولي.

**1.2 إختصاص القضاء الوطني:**

جعلت المادة 17 القضاء الوطني مختصا بإعتباره صاحب السيادة وممثلها الشرعي فنصت على "يخضع كل خلاف بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية يكون بسبب المستثمر أو بسبب إجراء إتخذته الدولة الجزائرية ضده، للجهات القضائية المختصة...".[4]

وهكذا يلجأ المستثمر إلى القضاء الوطني ليعاني من تعقيد الإجراءات وطول مدة التقاضي التي قد تصل إلى سنوات عديدة، إلى غير ذلك من مساوئ إجراءات التقاضي الوطنية.

ولقد لجأ المستثمر الأجنبي بأساليب الحوار الضغط على المشرع الجزائري ليضمن له حق اللجوء للقضاء الدولي. مما ترتب عليه تكريس التحكيم التجاري الدولي في قانون الإستثمار وتفضيله في الكثير من الأحيان على القضاء الوطني.[5]

[1] أنظر المادة 02 من نظام 2000/ 03.

[2].Haroun mehdi, « le régime des investissements en Algérie à la lumière des conventions bélatérales Franco-Algérienne », L.I.T.EC, Paris 2000, P591.

[3]- عبد المجيد زعلاني، " الرقابة على الصرف في الجزائر، جوانب تنظيمية وجزائية" ، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والإقتصادية والسياسية، عدد 01، 2001، ص15،16.

[4]- كولا محمد، "التحكيم في إطار قانون الإستثمار الجزائري"، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو،2001/2000، ص89.

[5]-.كولا محمد، نفس المرجع، ص89.

**2-2 إختصاص القضاء الدولي:**

منحت المادة 17 من أمر 03/01 القضاء الدولي إختصاصا بالنظر في المنازعات المتعلقة بالإستثمار وجعلت منه قضاء إستثنائيا بالنظر للقانون الوطني فنصت على "...إلا في حالة وجود إتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة الجزائرية، تتعلق بالمصالحة والتحكيم أو في حالة وجود إتفاق خاص ينص على بند تسوية أو بند يسمح للطرفين بالتوصل إلى إتفاق بناءا على تحكيم خاص".[1]

ويتبادر للذهن للوهلة الأولى أن المشرع الجزائري لا يقبل بالتحكيم إلا بوجود نص إتفاقي سواء إتفاقية أو نص خاص، غير أننا نجد بأن المشرع الجزائري كرس التحكيم وإعترف به في نصوصه القانونية غير الإتفاقية كقانون الإجراءات المدنية الذي يقر صراحة بتقبل الدولة الجزائرية للتحكيم.[2]

وهكذا فإن المشرع الجزائري يمنح للشركات متعددة الجنسيات حقا مضمونا باللجوء للتحكيم الدولي حتى تتمكن من الحفاظ على مصالحها رغبة في إستقطابها.

## المطلب الثاني: معيقات الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

يجد ضعف استقطابية مناخ الاستثمار الجزائري تفسيره في بعض العراقيل والمعيقات التي مازالت قائمة، تمنع تدفق رأس المال الأجنبي إلى الداخل، أو تحد من مستوى تدفقه.هذه المعيقات تتمثل أساسا في مشكلة التمويل أو الوصول إلى القروض البنكية، مشكلة الخوصصة والتمليك، مشكلة العقار الصناعي مشكلة الاقتصاد غير الرسمي،ومشكلة الفساد وكذا بعض المشاكل الأخرى.

**1. مشكلة التمويل:**

يعاني النظام البنكي الجزائري تأخرا كبيرا من حيث مستوى أدائه، إذ صنفت الجزائر في مؤشر سهولة أداء الأعمال لسنة 2006، فيما يخص الحصول على الائتمان في الرتبة 115 من مجموع 178 بلد،بعد الكثير من الدول العربية كفلسطين التي صنفت في المرتبة ألـ68، وتونس في المرتبة ألـ97[3].

هذا التصنيف يعكس مدى ضعف ورداءة الخدمات المقدمة من طرف الجهاز البنكي الجزائري، الذي يستلزم فيه تحصيل صك بنكي لدى نفس البنك وفي نفس المدينة مدة تتراوح ما بين ستة وسبعة عشرة يوما، وتزيد هذه المدة لتصل إلى ما بين 33 و34 يوما عندما يتعلق الأمر ببنكين مختلفين في مدينتين مختلفتين[4].

وإذا كان تطور مستوى الأداء البنكي يعتبر واحد من أهم العوامل المحددة للحجم المتدفق من رؤوس الاموال والإستثمارات الأجنبية إلى البلد، فإن الوضع المعاكس، أي ضعف الأداء، يصبح واحد من أهم

---

1- كولا محمد، مرجع سبق ذكره، ص89.

2 - المرسوم التشريعي رقم 93/09، صدر بتاريخ 25 أفريل 1993.

3- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2007 ،ص106.

4- ساحل محمد،"عوائق الإستثمار في الجزائر"، على الموقع: http://forum.law-dz.com تاريخ الإطلاع 2010/05/10.

المعيقات التي تواجه أصحاب رؤوس الأموال الأجانب وحتى المحليين، وتمنعهم من إستثمار أموالهم وأحيانا وقف مشاريعهم القائمة وتحويلها إلى مناطق أو بلدان أخرى.

أما عن أسباب ضعف أداء الجهاز البنكي الجزائري، فيمكن حصر البعض منها فيما يلي:[1]

- ضعف مستوى التكوين الإقتصادي للقائمين على البنوك أوالمشرفين عليها، وما ينتج عن ذلك من قصور تصوراتهم حول الأبعاد الإستراتيجية الإقتصادية والإجتماعية لعمليات التمويل والإقراض.
- إفتقار سوق الإقراض الجزائرية إلى الروح الحقيقية للسوق، مما يبقى العمليات الدائرة في إطارها مجرد عمليات تحويل للأموال تفتقر إلى الدافع والمبرر، العاملان المحددان لمستوى الإقبال على المخاطرة، ومستوى اليقين أوالتأكد من تحقيق العائد أوالربح.
- ضعف كفاءة البنكيين المهنية كعاملين ومشرفين على البنوك بصفة عامة، وتأخرهم الكبير فيما يخص التحكم والتمكن من الأساليب الحديثة المستعملة في دراسة طلبات الإقتراض وتقدير المخاطر وتسيير القروض ومتابعتها.
- نقص التكنولوجيات الحديثة، وعدم التحكم الجيد في المستعمل منها على مستوى الكثير من البنوك
- ثقل وتشعب الإجراءات الإدارية البيروقراطية المرافقة لطلب الإقتراض، وطول المدة اللازمة إنتظارها للحصول على الرد الذي غالبا.ما يكون سلبيا.
- ضعف مستوى الإستعدادية والجاهزية للإستثمار لدى البنوك الجزائرية (إفتقارها لروح الإستثمار) وهذا راجع إلى المفهوم الخاطئ الراسخ لدى القائمين على البنك، وإنحصار نظرتهم إلى البنك على أنه مؤسسة فقط وليس سوق.

## 2. مشكلة الخوصصة والتمليك:

تؤكد الكثير من التقارير، على العلاقة الوطيدة القائمة بين تدفقات الإستثمارات الاجنبية، إتجاهاتها ومستواها، وعمليات الخوصصة أو التمليك حيث تشير تقارير صندوق النقد الدولي إلى أن ما نسبته 60% من إجمالي الإستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى دول أوروبا الوسطى والشرقية خلال الفترة ما بين 1989 و1993كانت ناتجة عن عمليات الخوصصة.[2]

وعلى الرغم من تأخر السلطات الجزائرية كثيرا في إقرار عملية التمليك كإجراء محوري وإستراتيجي ضروري تأسيسا لخلق إقتصاد حقيقي وقوي، من خلال عملية الخوصصة التي تمّ إعلان إعتمادها سنة 1994 بموجب قانون المالية التكميلي الذي أجاز لأول مرة بيع المؤسسات العمومية، ثم بإصدار قانون الخوصصة لسنة 1995 [3]، إلا أن تجسيدها الميداني والعملي تميز بعدم الفعالية والتذبذب

---

[1] - أحمد دبيش، مرجع سبق ذكره، ص 422.
[2] - أحمد دبيش ، نفس المرجع، ص 423.
[3] - الأمر رقم 95-22 مؤرخ في 26 أوت 1995، يتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 48.

والإضطراب المستمرين. لنقف بعدما يقارب الخمسة عشرة سنة من إقرار عملية التمليك والشروع فيها على نتائج تؤكد أن ما حدد من أهداف لم يتحقق.

عدم نجاح عملية الخوصصة ولد تأثيرات سلبية كثيرة على حركية وأداء الإقتصاد الوطني، كونه قلص كثيرا من فرص الإستثمار والإنتاج والتوسع فيهما، خاصة ما تعلق منها بروؤس الأموال الأجنبية (الإستثمارات الأجنبية المباشرة).[1]

## 3. مشكلة العقار الصناعي:

يعتبر العقار الصناعي واحد من أهم العوامل المحددة للإستثمار الأجنبي والمؤثرة فيه.إذ بالرغم مما استحدثته السلطات الجزائرية من تنظيمات في إطار توجهاتها الإقتصادية الجديدة إستقطابا لرأس المال الأجنبي وتوطينه، تظهر المعطيات الخاصة بذلك أن النتائج المحققة ظلت جد محتشمة ولم ترق إلى مستوى التطلعات، وذلك لجملة من الأسباب من أهمها مشكل العقار الصناعي.

هذا الأخير وعلى كثرة الأطر التنظيمية التي أستحدثت في سبيل تفعيل دوره الإنمائي وتبسيط إجراءات إستغلاله والحصول عليه كالقانون 73-45 المؤرخ في 18 فيفري 1973، المتعلق بإنشاء اللجنة الاستشارية لإنشاء ما يسمى بالمناطق الصناعية والمراسيم التنفيذية اللاحقة له التي تضمنت تهيئة وإدارة وتسيير المناطق الصناعية، والقانون 88-01 المؤرخ في 12 جانفي 1988، المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسة العمومية الإقتصادية والقانون 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الإستثمار ثم القانون 01 - 16 المؤرخ في 21 أكتوبر 2001 المصادق للأمر 01 - 03 المتعلق بتطوير الإستثمار والأمر 01 - 104 المتعلق بتنظيم المؤسسة العمومية الإقتصادية وتسييرها وخوصصتها، والأمر 06 - 11 المؤرخ في 30 أوت 2006، المحدد لشروط وكيفيات منح الأمتياز والتنازل عن الأراضي التابعة للأملاك الخاصة للدولة والموجهة لإنجاز مشاريع إستثمارية، والمرسوم التشريعي رقم 06 - 357 المؤرخ في 09 أكتوبر 2006، الخاص بإنشاء اللجنة الوطنية المتخصصة في منازعات الإستثمار.[2]

بالرغم من كل هذه القوانين وما تضمنته من أشكال إدارة وتنظيم، لازال العقار الصناعي في الجزائر دون دور إنمائي حقيقي يذكر،وواحد من أهم معيقات تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الداخل، وهذا لجملة من الأسباب نذكر منها:

- المضاربة الواسعة والمنظمة التي تمارسها بعض الأطراف، مستخدمة أليات عدة كتحويل المساعدات المقدمة من طرف الدولة لفائدة الفئات الإجتماعية ذات الدخل الضعيف تمكينا لهما من البناء الذاتي و/أو تحويل أجزاء من الأراضي المخصصة للإستثمار وإدراجها بطرق غير قانونية ضمن قوائم المساحات

---

[1]- بعلوج بلعيد، " معوقات الإستثمار في الجزائر" ، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا،.العدد الرابع، الجزائر، ص81.

[2] - بن حمودة محبوب وبن قانة إسماعيل،" أزمة العقار في الجزائر ودوره في تنمية الإستثمار الأجنبي"، مجلة الباحث، على الموقع: www.kantakji.com/fils/markets/c5.pdf

المخصصة للبناء السكني. أشكال التحايل هذه، وغيرها سمحت بخلق سوق موازية للعقار أثرت سلبا على فرص الإستثمار في الجزائر ومستوى الإقبال عليه خاصة من طرف الأجانب[1].

- الإرتفاع الكبير لتكاليف الأراضي المخصصة، بسبب إحتساب تكاليف واعباء تهيئة لم تتم، وخدمات لا يمكن أن تقدم. إما بسبب وقوع تلك الأراضي في مناطق نشاط وهمية لم تنشأ بعد أو نظرا لوجود نزاعات حول ملكيتها.
- عدم توافق طبيعة الأراضي الصناعية المخصصة مع نوع الأنشطة الإقتصادية المراد إقامتها.
- ثقل وتشعب الإجراءات الإدارية البيروقراطية المرافقة لطلب العقار الصناعي، وطول المدة اللازم إنتظارها للحصول على رد الجهات الوصية، مدة غالبا ما تتجاوز السنة مع إمكانية إمتدادها إلى خمسة سنوات، وهو الأمر الذي إن لم يفقد المشروع جدواه، أثر سلبا على النتائج المنتظر تحقيقها منه.
- هذا العائق جعل الجزائر تصنف في مؤشر سهولة أداء الأعمال لسنة 2006 فيما يخص طول وتعقد إجراءات إستخراج التراخيص في المرتبة 108 من مجموع 178 دولة شملها التصنيف. وفي المرتبة 131 فيما يخص طول وتعقد إجراءات تأسيس المشروع [2].
- مشكلة ملكية الأراضي التي كثيرا ما يثار حول المتنازل عنها من طرف السلطات المعنية لفائدة المستثمرين، نزاعات قانونية معقدة بعد ظهور مالكيها الذين لم يكونوا معروفين من قبل.وهو إشكال راجع إلى عدم توفر السلطات المحلية على سجلات دقيقة ومضبوطة لتقسيمات الاراضي وحدودها وملكياتها.

تجدر الإشارة هنا إلى أن الجزائر مصنفة في مؤشر سهولة أداء الأعمال لسنة 2006 فيما يخص طول وتعقد إجراءات تسجيل الملكية في المرتبة 156 من مجموع 178 دولة شملها التصنيف [3].

- ضعف كفاءة الهيئات والجهات المكلفة بتسيير وتنظيم العقار الصناعي،مبرر ذلك أن 50% من إجمالي العقار الصناعي المتاح في الجزائر غير مستغل. ما يعني أن تكاليف الحصول عليه المرتفعة لا تبرر بندرته النسبية وإنما بضعف كفاءة القائمين عليه.

## 4. مشكلة الإقتصاد غير الرسمي (القطاع الموازي):

عرف الإقتصاد الجزائري ظاهرة الإقتصاد الخفي أواخر ثمانينيات القرن العشرين، تزامنا مع الإجراءات الأولى لعملية الإصلاح الإقتصادي التحويلي إلى إقتصاد السوق.

وبحسب وزارة التجارة، توجد 566 سوق موازية بمساحة إجمالية قدرها 2.7 مليون متر مربع ينشط فيها أكثر من 100 ألف متدخل، أي 10% من مجموع التجار المسجلين في السجل التجاري. كما

---

1- بن حمودة محبوب وبن قانة إسماعيل،مرجع سبق ذكره.

2- المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2007، مرجع سبق ذكره ، ص106.

3- المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، نفس المرجع، ص106.

تؤكد الإحصائيات الرسمية أن القطاع الموازي في الجزائر يسيطر على40% من الكتلة النقدية المتداولة في السوق. وهي نسبة مرتفعة جدًا تؤكد عدم تحكم السلطات الإقتصادية في هذه الظاهرة[1].

أما بحسب الغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة، فقد بلغ حجم الإقتصاد الخفي في الجزائر سنة 2007 من الكبر مستوى تراوح عنده الحجم الكلي لأنشطة ما بين 20% و30% من الناتج الداخلي الخام. كما تراوحت قيمة الأموال المتداولة داخل هذا الإقتصاد حدود 08 مليارات من الدولارات الأمريكية[2].

وبخصوص الأسباب التي ولدت ظاهرة الإقتصاد الخفي، فقد إرتبطت أساسا بالتحول السريع من إقتصاد منغلق مخطط مركزيا إلى إقتصاد تحكمة أليات السوق، وما صاحب ذلك من إنفتاح كبير وشبه كامل على الإقتصاد العالمي، الشيء الذي اثر على النسق القيمي والسلوك الإجتماعي، وأفرز أوجه نشاط لم تكن موجودة من قبل، أدت إلى فتح مجالات جديدة للكسب، أخذت أغلبها الطابع غير الرسمي وغير المنظم، دون أن يرافق ذلك توسعا في الأنشطة الإقتصادية الرسمية المنظمة بالقدر الذي يتيح فرص عمل جديدة تناسب مستوى الزيادة الحاصلة في عرض العمل.

كما كان لتدخل الحكومة المباشر في إدارة الشأن الإقتصادي، تدخلها في سوق السلع وعوامل الإنتاج والصرف الأجنبي، دورًا كبيرًا في نشوء أسواق موازية للأسواق الرسمية، نتيجة التأثيرات التي مارستها على هيكل الطلب والعرض والآسعار في الأسواق الرسمية[3].

لقد كان للقطاع الموازي الكثير من التأثيرات السلبية على سلامة الأداء الإقتصادي، وفرص نموه وتطوره.ومن ذلك تأثيره على حجم الإستثمار بحجبه للكثير من الفرص الإستثمارية، ومنه تأثيره السلبي على شفافية المناخ الإستثماري الجزائري ودرجة إستقطابيته.

فحسب تقرير أنشطة الأعمال فإن النشاط الإقتصادي يتطلب قواعد رشيدة تتسم بالشفافية ويستطيع الجميع الإطلاع عليها.ويجب أن تكون هذه القواعد الإجرائية متسمة بالكفاءة ومحققة للتوازن بين الحفاظ على بعض الجوانب المهمة لبيئة الأعمال وتفادي التشوهات التي تفرض تكاليف غير معقولة على مؤسسات الأعمال. وعندما تكون الإجراءات الحكومية أكثر صعوبة والمنافسة محدودة، فإن النجاح في مثل هذه البيئة سيتوقف بدرجة كبرى على معارفك وعلاقاتك وإتصالاتك بدلا من مهاراتك وقدراتك. وعلى النقيض من ذلك عندما تتصف الإجراءات الحكومية نسبيا بسهولة إستيفاء الشروط والقواعد الإجرائية التي يستطيع الجميع الإطلاع عليها، يتمكن الطامحون من ذوي الموهبة والأفكار الجيدة من تاسيس منشآت الأعمال وتنميتها في القطاع الرسمي من الإقتصاد.[4]

---

1- ساحل محمد،مرجع سبق ذكره،تاريخ الإطلاع 10-05-2010.
2- بودلال علي،" مشكلة الإقتصاد الخفي في الجزائر،الأسباب والحلول"، مجلة علوم إنسانية، السنة الخامسة،العدد37،على الموقع: www.ulum.nl
3- بودلال علي، نفس المرجع.
4- تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2012، البنك الدولي للإنشاء والتعمير، ص 1. على الموقع: http://www.doingbusiness.org

### 5. مشكل بطء الإجراءات الإدارية:

عندما يعد أصحاب منشآت الأعمال خطة عمل تجاري ويشرعون في تنفيذها، فإن أولى العقبات التي يواجهونها تتمثل في الإجراءات المطلوبة لتأسيس الشركة الجديدة وتسجيلها بالإضافة إلى إستخراج تراخيص البناء قبل أن يستطيعوا مزاولة العمل بشكل قانوني.

وتتفاوت البلدان فيما بينها تفاوتا كبيرًا في كيفية تنظيم إجراءات بدء النشاط التجاري للشركات الجديدة. ففي بعض البلدان تتسم الإجراءات بالبساطة والوضوح وإنخفاض التكلفة، بينما تتصف بالإرهاق في بلدان أخرى بدرجة قد يضطر معها أصحاب منشآت الأعمال إلى رشوة الموظفين المسؤولين لتسريع إنهاء الإجراءات أوحتى عدم التسجيل والعمل في الإقتصاد غير الرسمي.

بحيث صنفت الجزائر في المرتبة الأخيرة من حيث كثرة عدد الإجراءات المطلوبة لبدء النشاط التجاري ولإستخراج تراخيص البناء كما تصنف من أكثر البلدان بطئا لإستخراج هذه الوثائق[1].

وهي النتيجة نفسها التي توصل إليها تقرير ممارسة أنشطة الأعمال فيما يخص الإطلاع على الشروط والمستندات المطلوبة لإستخراج تراخيص البناء والتجارة عبر الحدود، حيث تم ترتيب بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في المرتبة الأخيرة والجزائر واحدة من هذه البلدان من حيث سهولة الإطلاع على الشروط والمستندات المطلوبة.[2]

### 6. مشكل الفساد:

لقد أكد رئيس منظمة الشفافية العالمية أن محاربة الفساد يساهم في جذب الإستثمارات وتحسين المناخ الإقتصادي بصفة عامة.وقال أن الفساد لا يقتصر على المجال السياسي وإنما هناك أيضا فساد في المجال الإقتصادي حيث تقوم بعض الشركات الدولية بدفع رشاوي لمسؤولين في بعض الدول للفوز بتعاقدات مشير إلى ان إستطلاعا اجرته المنظمة كشف أن هناك 20 شركة دولية تستخدم الرشاوي لتسهيل معاملاتها.[3]

تعرف منظمة الشفافية العالمية الفساد بأنه "إستغلال السلطة من أجل المنفعة الخاصة"، أما البنك الدولي فيعرف الفساد بأنه "إساءة إستعمال الوظيفة العامة للكسب الخاص". فالفساد يحدث عادة عندما يقوم موظف بقبول أوطلب إبتزاز أورشوة لتسهيل عقد أوإجراء طرح لمنافسة عامة، كما يتم عندما يعرض وكلاء أووسطاء لشركات أوأعمال خاصة بتقديم رشوة للإستفادة من سياسات أو إجراءات عامة للتغلب على منافسين وتحقيق أرباح خارج إطار القوانين الموضوعة.[4]

1- تقرير ممارسة أنشطة الأعمال في العالم العربي الصادر عن البنك الدولي لسنة 2010. على الموقع: www.wordbank.org
2 - تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2012، مرجع سبق ذكره.
3- ساحل محمد، مرجع سبق ذكره.على نفس الموقع.
4 - ساحل محمد، نفس المرجع.

والفساد في الجزائر حقيقة لاينكرها أحد ولا يختلف فيها إثنان، بحيث أصبحت الرشوة والمحسوبية هي تحية الموطن للإدارة وصارت هي الطريق الوحيد للمغلوب على أمرهم حتى يسترجعون حقوقهم.

### 7. المعوقات القانونية:

إن ما يميز قوانين الإستثمار بالجزائر هو عدم الإستقرار أوالتغير المتواصل كرد فعل للملاحظات السلبية التي مازال واضعوا السياسات في الجزائر يقدمونها كتفسير لهذا الوضع. ويمكننا إعتبار قوانين المالية أهم مرجع لتلك القوانين لأنها دورية ويمكن تعديلها في غضون سنة مالية واحدة، وهو ما زاد في تعرض الإستثمار في الجزائر إلى إجراءات إدارية لا تخدم إستقرار القوانين، وفي الوقت الراهن لا تزال المنظومة التشريعية للإستثمار في الجزائر ضحية الرؤية الغائبة. ونتوقع تغييرات جديدة في الأفق تمس بشكل قوي تدابير المشاركة الأجنبية في الإستثمار الوطني خاصة مع إبداء العديد من أقطاب الإستثمار في العالم إهتمامها بالسوق الجزائرية على خلفية الخطة الخماسية الجديدة[1].

## المطلب الثالث: تقييم مناخ الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر من خلال بعض المؤشرات الدولية:

لقد ساعدت بعض المنظمات والمؤسسات والهيئات الدولية على تزويد المستثمرين وصانعي القرار بمعلومات رقمية تساعدهم في إتخاذ القرار من خلال تهيئة عدد من المؤشرات التي يمكن أن تساعدهم في معرفة وضع كل دولة على حدى وتحديد أهم النقائص التي تعاني منها تلك الدول التي تمنعها من جذب المستثمرين الأجانب.وأثبتت الدراسات الإحصائية بأن هناك صلة قوية بين ترتيب القطر أودرجته في هذه المؤشرات وبين مقدار ما يجتذبه من الإستثمار الأجنبي المباشر كما لوحظ وجود علاقة قوية بين موقع الدول في هذه المؤشرات. فالدولة التي تنخفض فيها نسبة المخاطرة وفق إحدى المؤشرات تحظى بموقع متقدم في مؤشر الحرية الإقتصادية.وبهدف تسليط الضوء على وضع الجزائر في تلك المؤشرات سنستعرض بعض من المؤشرات المرتبطة بمناخ الإستثمار.

### أولا: مؤشر الحرية الإقتصادية

يعتبر تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية واحد من أهم النشاطات البحثية الصادرة عن معهد "HERITAGE " بالتعاون مع صحيفة "WALL STREET" منذ عام 1995 ويستخدم لقياس درجة التصنيف التي تمارسها الحكومة على الحرية الاقتصادية أوبصفة أدق يستخدم كأداة لقياس مدى تدخل الدولة في الاقتصاد، يذكر أن القائمين على التقرير يشيرون إلى أن الحرية الاقتصادية هي الطريق الوحيد إلى النمو والرخاء والرفاهية.

---

[1] - بشير مصيطفى، " حريق الجسد، مقالات في الاقتصاد الجزائري"، دار الجسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2011،ص48.

### 1. المنهجية المتبعة في تصنيف الدول المشاركة في هذا المؤشر:

يغطي المؤشر 161 دولة من بينها 20 دولة عربية ويستند المؤشر إلى 10 عوامل أساسية تشمل ما يلي:[1]

**السياسة التجارية:**ويقاس هذا المؤشر من خلال معدل التعريفية الجمركية المرجح والفساد في الخدمة الجمركية.

**العبء المالي للحكومة:**ويقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية التالية:الهيكل الضريبي للأفراد والشركات، والإنفاق الحكومي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.

**درجة تدخل الحكومة:** ويقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات التالية:الاستهلاك الحكومي كنسبة من حجم الاقتصاد، الملكية الحكومية للأعمال والصناعات، الناتج الاقتصادي المتأتي من الحكومة، حصة عائدات الحكومة من الشركات المملوكة للدولة.

**السياسة النقدية:**و يقاس هذا المؤشر من خلال معدل التضخم المرجح.

**الاستثمار الأجنبي:** ويقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية التالية :القيود على الملكية الأجنبية للأعمال، القيود على الملكية الأجنبية للأراضي، القيود على تحويل الأرباح للخارج،مدى توفر التمويل المحلي للشركات الأجنبية.

**وضع القطاع المصرفي والتمويل:** ويقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية التالية:ملكية الحكومة للبنوك، مدى وجود القيود على إمكانية فتح فروع للبنوك الأجنبية.

**مستوى الأجور والأسعار:** ويقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية التالية: قوانين الحد الأدنى للأجور، الدور المعطى للحكومة في وضع الأجور، مدى تحديد الأسعار من قبل الحكومة.

**حقوق الملكية:**ويقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية التالية:مدى ضمان وحماية الملكية الخاصة قانونيا،إستقلالية النظم القضائية على التأثير الحكومي، الفساد القضائي.

**التشريعات والإجراءات:** ويقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية التالية:متطلبات الترخيص لمزاولة الأعمال، مدى سهولة الحصول على رخصة لمزاولة الأعمال، البيروقراطية، قوانين وأنظمة العمل.

**أنشطة السوق السوداء:**ويقاس هذا المؤشر من خلال المتغيرات الفرعية التالية:مدى إنتشار التهريب، مدى وجود القرصنة في حقوق الملكية الفكرية...الخ.

يتم منح أوزان متساوية للعوامل العشرة السابقة الذكر ومن ثمة يحسب مؤشر الحرية الإقتصادية بأخذ متوسط هذه المؤشرات وفق مقياس رقمي يتراوح بين 1 إلى 5 بحيث:

[1]- التقرير الصادر عن معهد " هيريتاج" لسنة 2010، للمزيد من المعلومات على الموقع : www.heritage.org

- من (1 إلى 1.95) حرية إقتصادية كاملة.
- من (2 إلى 2.95) حرية إقتصادية شبه كاملة.
- من (3 إلى 3.95) حرية إقتصادية ضعيفة.
- من (4 إلى 5 ) حرية إقتصادية معدومة.

### 2. ترتيب الجزائر حسب الحرية الإقتصادية:

جاءت الجزائر حسب ما جاء في التقرير الذي تصدره سنويا مؤسسة الدراسات "هيرتيج فاونديشن" الأمريكية لسنة 2010 في المرتبة 105 عالميا من مجموع 161 دولة والثالثة عشرة عربيا، فيما حصلت على المرتبة الثالثة على مستوى المنطقة المغاربية، وقد تقدمت الجزائر في الرتبة بدرجتين وبدرجة عربياً[1].

## ثانيا: مؤشر الأداء والإمكانية للإستثمار الأجنبي المباشر:

يصدر هذا المؤشر عن منظمة الأنكتاد وهو يعتمد على قياس أداء الدول في مجال جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة ويشير إلى مدى نجاح إقتصاد ها في جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة ويقيس مؤشر أداء البلد حصة البلد من الإستثمار الأجنبي الوارد عالميا إلى حصة البلد من الناتج المحلي الإجمالي للعالم ويتم أخذ متوسط أخر ثلاث سنوات للحد من تأثير العوامل الموسمية.

أما المؤشر الثاني فهو مؤشر إمكانات جذب الإستثمار يقيس إمكانات إقتصادها في جذب الإستثمارات الأجنبية، ويستند هذا المؤشر إلى 13 مكون لقياس إمكانات البلد وتشمل معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، متوسط دخل الفرد، نسبة الصادرات إلى الناتج، إنتشار خطوط الهاتف الثابت، إنتشار الهاتف المحمول، متوسط إستهلاك الطاقة للفرد، نسبة الإنفاق على البحوث والتطوير إلى الناتج المحلي الإجمالي، نسبة الملتحقين بالدراسات العليا لإجمالي السكان، التصنيف السيادي للبلد، نسبة صادرات البلد من الخدمات للعالم، نسبة البلد من الرصيد التراكمي للإستثمار الأجنبي المباشر الوارد للعالم.

ويقسم الأنكتاد الدول وفق تقاطع مؤشري الأداء والإمكانات كالأتي[2]:

- مجموعة الدول السباقة أي الدول ذات أداء مرتفع وإمكانات مرتفعة.
- مجموعة الدول دون الإمكانات أي الدول ذات أداء منحفض وإمكانات مرتقعة.
- مجموعة الدول أعلى من الإمكانات أي الدول ذات أداء مرتفع وإمكانات منخفضة.
- مجموعة الدول ذات الأداء المنخفض وهي تلك الدول التي تتصف بأداء منخفض وإمكانات منخفضة.

---

[1] - تقرير الحرية الإقتصادية لسنة 2010، الصادر عن معهد هيرتج في الموقع: www.heritage.org.

[2] - وشاح رزاق، " مؤشرات تحليل الإستثمار الأجنبي المباشر"، المعهد العربي للتخطيط في الموقع: www.arab-api.org .تاريخ الاطلاع: 08 أفريل ، 2011.

وحسب أخر تقرير صادر عن منظمة الأنكتاد للفترة (2005-2007) فإن الجزائر من بين البلدان ذات الأداء المنخفض لأنها تتصف بأداء منخفض وإمكانات منخفضة.

**ثالثا: مؤشر سهولة أداء الأعمال:**

يصدر هذا المؤشر سنويا منذ سنة 2004 عن مجموعة البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية ويضع التقرير، الذي يمثل نتاج جهود فريق العمل وألاف الإقتصاديين البارزين في العالم، معايير موضوعية لممارسة الأعمال ويقيس مدى فاعليتها في الدول التي يغطيها. وينظر لهذا المؤشر كأداة إسترشادية في تقييم مدى تأثير الأنظمة والإجراءات المتصلة بأداء الأعمال على مسيرة التنمية الإقتصادية في دول العالم، ويتيح عقد المقارنات فيما بينها، إضافة إلى أنه يستعرض تجارب الإصلاح الناجحة في الدول الأخرى، مما جعل إهتمام الدول العربية به يتزايد بهدف متابعة وتصحيح أوضاعها.

ووفقا لقاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال، يتكون مؤشر سهولة أداء الأعمال المركب من عشرة مؤشرات فرعية هي[1]:

مؤشر تأسيس المشروع، مؤشر إستخراج التراخيص، مؤشر توظيف العاملين، مؤشر تسجيل الممتلكات، مؤشر الحصول على الإئتمان، مؤشر حماية المستثمر ومؤشر دفع الضرائب. مؤشر التجارة عبر الحدود، مؤشر تنفيذ العقود، ومؤشر إغلاق المشروع.

يدل تصنيف الدولة في مؤشر سهولة أداء الأعمال على مدى تمتعها ببيئة أعمال ملائمة وجاذبة للإستثمار، حيث تدل القيمة الأدنى على بيئة أعمال أفضل والعكس صحيح. وقد منحت المؤشرات الفرعية التي تكون المؤشر المركب أوزانا متساوية، وأحتسبت قيم المؤشر المركب من متوسط النسب المئوية التي سجلتها الدول في كل مؤشر فرعي.[2]

والجدول الموالي يوضح ترتيب الجزائر بحسب مؤشر سهولة أداء الأعمال.

---

[1] - تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2012، البنك الدولي، مرجع سبق ذكره، ص14.

[2] - تقرير ممارسة أنشطة الأعمال في العالم العربي لسنة 2010، الصادر عن البنك الدولي في الموقع: www.work.bank.org تاريخ الاطلاع: 25 مارس 2012.

**الجدول رقم (34):ترتيب الجزائر بحسب مؤشر سهولة أداء الأعمال.**

| ترتيب الدول العربية ضمن مؤشر بيئة أداء الأعمال 2011 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| الترتيب عربيا | الدولة | الترتيب عالميا | | التغير |
| | | 2010 | 2011 | |
| 1 | السعودية | 12 | 11 | 1 |
| 2 | البحرين | 25 | 28 | -3 |
| 3 | الإمارات | 37 | 40 | -3 |
| 4 | قطر | 39 | 50 | -11 |
| 5 | تونس | 58 | 55 | 3 |
| 6 | عمان | 57 | 57 | 0 |
| 7 | الكويت | 69 | 74 | -5 |
| 8 | مصر | 99 | 94 | 5 |
| 9 | اليمن | 104 | 105 | -1 |
| 10 | الأردن | 107 | 111 | -4 |
| 11 | لبنان | 109 | 113 | -4 |
| 12 | المغرب | 114 | 114 | 0 |
| 13 | فلسطين | 133 | 135 | -2 |
| 14 | الجزائر | 136 | 136 | 0 |
| 15 | سورية | 144 | 144 | 0 |
| 16 | السودان | 153 | 154 | -1 |
| 17 | جيبوتي | 157 | 158 | -1 |
| 18 | موريطانيا | 167 | 165 | 2 |
| 19 | العراق | 166 | 166 | 0 |

**المصدر**: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره، ص172، على الموقع: (www.dhaman.org) تاريخ الاطلاع: 13مارس 2012

لقد حلت الجزائر في المرتبة 136 عالميا من مجموع 181 دولة وذلك سنة 2010 والمرتبة 14 عربيا من مجموع 19 دولة عربية لنفس السنة من حيث سهولة أداء الأعمال، وفي المرتبة نفسها (أي 136 عالميا) من مجموع 183 دولة سنة 2011. وإحتفظت أيضا بنفس الرتبة عربيا. بينما كان ترتيب تونس والمغرب من حيث سهولة أداء الأعمال متقدما على الجزائر وإحتلت العربية السعودية المرتبة الأولى عربيا ثم البحرين ثم الإمارات العربية المتحدة .[1]

بحيث يستغرق بدء النشاط التجاري 24 يوما وإستخراج تراخيص البناء يدوم 240 يوما بالإضافة إلى دفع مبالغ كبيرة من الضرائب، وهذا إن دل على شئ فهو يدل على أن الجزائر من البلدان التي يصعب ممارسة الأعمال فيها لكثيرة الإجراءات الإدارية وإرتفاع معدلات الضرائب.

[1]- تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية لسنة 2010، مرجع سبق ذكره، ص172.

### رابعا: مؤشر الشفافية:

يصدر مؤشر الشفافية سنويا منذ 1995 جاء ترتيب الدول العربية متفاوتا في التقدير السنوي أصدرته منظمة الشفافية الدولية ومقرها برلين لعام 2009، حيث أشارت المنظمة إلى أن البحرين تراجعت في مؤشر الشفافية من المرتبة 43 في 2008 إلى المرتبة 46 في عام 2009.إذ جاءت قطر في المرتبة الأولى ثم تلتها الإمارات وسلطنة عمان والبحرين والأردن والسعودية وتونس والكويت والمغرب والجزائر ومصر واليمن والعراق والسودان والصومال.واعتبرت منظمة الشفافية الدولية أن هذه النتائج المسجلة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا تظهر أن النزاعات وحالة اللاستقرار التي تميز المنطقة تعوق بشكل جدي الجهود المبذولة لمكافحة الفساد. التصنيف جاء من بين قائمة تضم 180 دولة ويرصده مجموعة من الخبراء والدوليين وينشر سنويا [1].

وقد إمتدح التقرير تحسن سجل الإمارات على وجه التحديد الذي أرجعه إلى مقاضاة المتورطين في الفساد ومنهم بعض المسؤولين إضافة إلى تعزيز دور هيئة الرقابة المالية هنالك.

وأشار إلى أن بلدان تعاني من بيئة سياسية وأمنية مضطربة مثل اليمن وإيران والعراق تأتي في مقدمة الدول التي تقل فيها الشفافية وينتشر فيها الفساد وأن البلدان المذكورة تواجه تحريات بناء مؤسسات متينة وشفافة مع اعتماد آليات ملائمة للمساءلة كما أن بلدان أخرى مثل المغرب ومصر والجزائر ولبنان ينظر إليها على أنها لا تزال تعاني من درجة عالية من الفساد على الرغم من أن حكوماتها تعلن محاربتها لهذا الأخير بشكل مفتوح باعتباره عائقا رئيسيا أمام جهود التنمية وقضية تعزيز النزاهة.

### خامسا:مؤشرات تقويم المخاطر القطرية:

تتمثل هذه المؤشرات في:

#### 1. المؤشر المركب للمخاطر القطرية:

يصدر هذا المؤشر شهريا عن مجموعة (PRS) من خلال الدليل الدولي للمخاطرة القطرية (ICRG) منذ عام 1980 لغرض قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار، ويغطي 18 دولة عربية من أصل 140 دولة يشملها المؤشر.ويتكون المؤشر من ثلاث مؤشرات فرعية هي:مؤشر تقييم المخاطر السياسية مؤشر تقييم المخاطر الاقتصادية، ومؤشر تقييم المخاطر المالية. [2]

وتنخفض درجة المخاطر كلما ارتفع المؤشر. ويقسم المؤشر الدول إلى خمس مجموعات حسب درجة المخاطر كما يتضح في الجدول التالي:

---

[1] - تقرير الشفافية العالمي، سنة 2009 في الموقع: (www.Transparency.org).

[2] - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية2009 ، ص165.

**الجدول رقم (35):تصنيفات المؤشر المركب للمخاطر القطرية:**

| درجة المؤشر (نقطة مئوية) | التوصيف |
|---|---|
| 100-80 | درجة مخاطر منخفضة جدًا |
| 79.9-70 | درجة مخاطر منخفضة |
| 69.9-60 | درجة مخاطر معتدلة |
| 59.9-50 | درجة مخاطر مرتفعة |
| 49.9-0 | درجة مخاطر مرتفعة جدًا |

**المصدر**:المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010 مرجع سبق ذكره، ص156.

وبحسب المؤشر، فقد اعتبرت الجزائر في نهاية سنة 2010 بلدا منخفض المخاطر، عند نفس المستوى بالنسبة لكل من البحرين، تونس والمغرب.ويمكن توضيح ترتيب الجزائر بالنسبة لبعض الدول العربية إلى غاية ديسمبر 2010 من خلال الجدول التالي:

**الجدول رقم(36): ترتيب الجزائر بحسب المؤشر المركب للمخاطر القطرية.**

| الدول | درجة المخاطرة |
|---|---|
| الإمارات، السعودية، عمان، قطر، الكويت وليبيا. | منخفضة جدًا. |
| البحرين، تونس، الجزائر والمغرب. | منخفضة. |
| الأردن، سورية، مصر واليمن. | معتدلة. |
| السودان، العراق ولبنان. | مرتفعة. |
| الصومال. | مرتفعة جدًا. |

**المصدر**:تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010،مرجع سبق ذكره، ص 156.

## 2. مؤشر الأنستيتيوشنال انفستور للتقييم القطري:

يصدر عن مجلة الأنستيتيوشنال انفستور منذ عام 1998 بمعدل مرتين في العام في مارس وسبتمبر. ويتم احتساب المؤشر المكون من 100 نقطة مئوية بالاستناد إلى مسوح استقصائية تستهدف كبار رجال الاقتصاد والمحللين في البنوك العالمية والشركات المالية الكبرى. ويغطي المؤشر 178 دولة من ضمنها 20 دولة عربية.[1]

وبحسب المؤشر، فقد اعتبرت الجزائر وفقا لتصنيف سنة 2010، دولة معتدلة المخاطر، عند نفس المستوى لكل من تونس، المغرب، ليبيا، مصر والأردن. والجدول التالي يوضح ذلك:

[1] - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية2009 ،مرجع سبق ذكره، ص165.

**الجدول رقم(37):ترتيب الجزائر بحسب مؤشر الأنستيتيوشنال أنفستور للتقييم القطري.**

| الدول | درجة المخاطرة |
|---|---|
| قطر، البحرين، الكويت، السعودية، سلطنة عمان، الإمارات | منخفضة. |
| تونس، الجزائر والمغرب، ليبيا ، مصر والأردن. | معتدلة. |
| لبنان، سورية، العراق، جيبوتي، اليمن، وموريتانيا. | مرتفعة. |
| السودان والصومال. | مرتفعة جدًا. |

**المصدر**: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره،ص157.

## 3. مؤشر وكالة دان أندبراد ستريت للمخاطر القطرية:

يقيس المؤشر لوكالة دان أندبرادستريت المخاطر القطرية المرتبطة بعمليات التبادل التجاري الدولي. ويضم المؤشر تقييما لـ132 دولة من ضمنها 17 دولة عربية، وجاء تصنيف الجزائر حسب هذا المؤشر لسنة 2010، باعتبارها دولة شبه مرتفعة المخاطر، حيث صنفت مع كل من سوريا وليبيا.[1]

والجدول التالي يوضح ذلك:

**الجدول رقم(38):ترتيب الجزائر بحسب مؤشر وكالة دان للمخاطر القطرية.**

| الدول | درجة المخاطرة |
|---|---|
| الإمارات، البحرين، تونس وقطر | منخفضة. |
| الأردن، السعودية، سلطنة عمان، الكويت، المغرب ومصر | طفيفة |
| لبنان | معتدلة. |
| الجزائر، سوريا وليبيا. | شبه مرتفعة |
| السودان، العراق، واليمن. | مرتفعة |

**المصدر**: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره،ص158.

[1] - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، مرجع سبق ذكره، ص 166.

**4. مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية:**

يقيس هذا المؤشر مخاطر قدرة الدول على السداد ويعكس مخاطر عدم السداد قصيرة الأجل للشركات العاملة في هذه الدول، ويبرز مدى تأثر الالتزامات المالية للشركات بأداء الاقتصاد الكلي وبالأوضاع السياسية المحلية وبيئة أداء الأعمال والسجل التاريخي لنحو 50 مليون شركة حول العالم في الوفاء بالتزاماتها المالية في تواريخ الاستحقاق. وتصنف الدول إلى مجموعتين رئيسيتين: مجموعة الدرجة الاستثمارية (A)، والتي بدورها تتفرع إلى أربعة فروع من A1 إلى A4، ومجموعة درجة المضاربة ويشار إليها بالأحرف B.C.D ويغطي المؤشر 165 دولة من ضمنها 19 دولة عربية.وبحسب هذا المؤشر، فقد جاء تصنيف الجزائر لسنة 2010 في الدرجة الاستثمارية منA2 إلى A4 مع كل من الإمارات، البحرين، تونس، قطر، الكويت، السعودية، سلطنة عمان والمغرب.[1]

والجدول التالي يوضح ذلك:

**الجدول رقم(39):ترتيب الجزائر بحسب مؤشر كوفاس للمخاطر القطرية.**

| الدول | درجة المخاطرة |
|---|---|
| الإمارات، البحرين، تونس، الجزائر، قطر، الكويت، السعودية، سلطنة عمان والمغرب. | الدرجة الاستثمارية من A2 إلى A4 |
| الأردن ومصر. | درجة المضاربة B . |
| لبنان، ليبيا، سورية، جيبوتي وموريتانيا. | درجة المضاربة C. |
| السودان، العراق، واليمن. | درجة عالية من المضاربة D. |

**المصدر**: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره، ص158.

رغم أن الجزائر عملت على خلق بيئة أعمال محفزة ومناخ استثماري مستقطب وذلك منذ أواخر ثمانينات القرن الماضي، وقد كان ذلك من خلال سلسلة من الإصلاحات، صاحبها إصدار العديد من التشريعات والقوانين التحفيزية بما أقرته من امتيازات وضمانات وتخفيضات وإعفاءات ضريبية لفائدة المستثمرين والمستثمرين الأجانب خصوصا.

وإن كان ما بذل من طرف السلطات الجزائرية من جهود وإجراءات، في هذا الإطار حتى يومنا هذا يعتبر غير كاف، (وهذا ما لاحظناه سابقا من خلال المؤشرات الدولية لمناخ الاستثمار)، وهذا بالنظر إلى التردد الكبير الذي ما يزال يطغى على قرارات المستثمرين، خاصة الأجانب منهم بشأن الاستثمار في الجزائر، هذا التردد تبرره القيم المحتشمة لإجمالي ما تمّ اعتماده من استثمارات أجنبية مباشرة في الجزائر مقارنة ببعض الدول العربية ودول المنطقة.

[1] - مناخ الإستثمار في الدول العربية 2009، مرجع سبق ذكره،ص167.

## المبحث الثالث: الإستثمار الأجنبي المباشر (الشركات متعددة الجنسيات) بين النوايا والإنجازات خلال الفترة (2000-2010).

بعد أن تطرقنا إلى أهم المزايا والحوافز والضمانات الممنوحة للمستثمرين الأجانب (وكذا الشركات متعددة الجنسيات) التي هدفها الأساسي هو جلب أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية، سنرى هل إستطاعت فعلا هذه المزايا والتسهيلات أن تستقطب تدفقات رأس المال الأجنبي المباشر.

واقع تدفقات رأس المال الأجنبي المباشر (منها الشركات متعددة الجنسيات) الوارد إلى الجزائر ومدى نجاح الأدوات التنظيمية التي اعتمدت لاستقطاب المزيد منه وإحداث الديناميكية الاقتصادية المستهدفة نقف عنده من خلال هذا المبحث الذي نبحث فيه رصيد هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى الجزائر، مصادرها وتوزيعها القطاعي.

### المطلب الأول: رصيد التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال الفترة (2000-2010)

إن الجزائر وكأي بلد أخر تسعى إلى جلب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أن المتدفق من هذه الإستثمارات يبقى ضعيفا خلال الفترة 2000 و2010، هذا ما يمكن التعرف عليه من خلال الجدول الموالي.

**الجدول رقم (40):المتدفق الوارد من الاستثمارات.أ. م إلى الجزائر خلال الفترة (2000-2010).**
(الوحدة: مليون دولار)

| السنة | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | المجموع |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| التدفقات الواردة | 438 | 1.196 | 1.065 | 634 | 882 | 1.081 | 1.795 | 1.662 | 2.646 | 2.540 | 2.050 | 15.989 |

**المصدر**: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار،تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010 مرجع سبق ذكره، ص245، 246.

يظهر مما سبق أن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، ضلت دون المستوى المطلوب، حيث لم تتعد قيمتها ال2.646 مليون دولار أمريكي كأعلى مستوى بلغته خلال الفترة الممتدة مابين 2000 و2010، وذلك سنة 2008. كما تميزت أيضا بالتذبذب وعدم الاستقرار. فبعد التحسن الملحوظ الذي حققته خلال سنتي 2001 و2002 مقارنة بما كانت عليه في السابق، تراجعت مرة أخرى إلى مستويات دنيا سنتي 2003 و2004، لتأخذ في التحسن مجددًا بداية من سنة 2005، ثم تتراجع مرة أخرى سنة 2009 و2010.

إن أحداث 11 سبتمبر 2001 كان لها أثر في انخفاض حجم الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إلى الجزائر، وما خلفته من أثار في نفوس المستثمرين الأجانب وتهربهم من الاستثمار في الدول العربية.

كما أن الأزمة المالية العالمية لسنة 2007، 2008 وما خلفته من تدني أسعار البترول واستمرار تدني الأسعار الأثر في تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى عزوف الرأسمال الأجنبي على الاستثمار في الجزائر.

ضعف الإستقطابية هذا يمكن إرجاعه بدوره إلى جملة من الأسباب منها، ضبابية بعض جوانب السوق الجزائرية (عدم الشفافية) والغياب شبه الكامل للكثير من المعطيات والمؤشرات الاقتصادية وغير الاقتصادية المساعدة على اتخاذ القرارات بالاستثمار وصعوبة الحصول على القليل المتوفر منها، بالإضافة إلى عدم الاستقرار الاقتصادي وعدم وضوح الإطار التشريعي للاستثمار وما يترتب عن ذلك من زيادة في درجة المخاطرة التي قد يتعرض لها المستثمر.

ضعف هذه التدفقات يؤكده من جهة أخرى ترتيب الجزائر ضمن مجموع الدول العربية المتلقية لهذا النوع من الاستثمارات، حيث جاءت في المرتبة العاشرة بعد كل من السعودية، الإمارات العربية، مصر لبنان، قطر،السودان، المغرب، الأردن وليبيا.

ترتيب الجزائر ووضعها المقارن بالنسبة للدول العربية أعلاه نوضحه من خلال الجدول التالي:

**الجدول رقم (41):ترتيب الجزائر إلى مجموعة من الدول العربية فيما يخص تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة خلال الفترة (2000-2010)**

(الوحدة: مليون دولار)

| السنة / الدولة | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | المجموع |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| السعودية | 183 | 504 | 453 | 778 | 1.942 | 12.097 | 17.140 | 22.821 | 38.151 | 36.458 | 21.560 | 152.088 |
| الإمارات | 506 | 1.184 | 1.314 | 4.256 | 10.004 | 10.900 | 12.806 | 14.187 | 13.700 | 4.003 | 3.948 | 75.795 |
| مصر | 1.235 | 510 | 647 | 237 | 2.157 | 5.376 | 10.043 | 11.578 | 9.495 | 6.712 | 6.385 | 54.375 |
| لبنان | 964 | 1.451 | 1.336 | 2.860 | 2.484 | 3.321 | 3.132 | 3.376 | 4.333 | 4.804 | 6.593 | 34.654 |
| قطر | 252 | 296 | 624 | 625 | 1.199 | 2.500 | 3.500 | 4.700 | 4.107 | 8.722 | 6.593 | 33.117 |
| المغرب | 422 | 2.808 | 481 | 2.314 | 895 | 1.653 | 2.450 | 2.803 | 2.487 | 3.134 | 4.361 | 23.810 |
| السودان | 392 | 574 | 713 | 1.349 | 1.511 | 2.305 | 3.541 | 2.436 | 2.601 | 4.633 | 3.688 | 23.744 |
| ليبيا | 141 | 113 | 145 | 143 | 357 | 1.038 | 2.013 | 4.689 | 4.111 | 2.674 | 3.114 | 18.312 |
| الأردن | 913 | 274 | 238 | 547 | 937 | 1.984 | 3.544 | 2.622 | 2.829 | 2.429 | 1.702 | 18.019 |
| الجزائر | 438 | 1.196 | 1.065 | 634 | 882 | 1.081 | 1.795 | 1.662 | 2.646 | 2.540 | 2.050 | 15.989 |

**المصدر**:من إعداد الباحث اعتمادا على: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره، ص245،246.

يظهر من الجدول السابق أن نسبة المتدفق الوارد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر مقارنة بالمتدفق منها إلى مجموع الدول العربية يبقى ضعيفاً مثلما سبقت الإشارة، حيث قدرت قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للجزائر مثلا سنة 2010، بقيمة قدرها 2.050 مليون دولار أمريكي من مجموع 64.276.5 مليون دولار المتدفق إلى مجموع الدول العربية لنفس السنة. وهذا بنسبة 3.2% من مجموع المتدفق إلى مجموع الدول العربية لسنة 2010.[1]

أما عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خارج قطاع المحروقات المعلنة للفترة (2002-2010) يمكن التعرف عليها من خلال الجدول التالي:

**الجدول رقم (42):تطور التصريحات بالاستثمار خلال الفترة (2002-2010).**

(الوحدة: مليون دج.)

| مشاريع الاستثمار | عدد المشاريع | % | المبلغ (مليون دج) | % |
|---|---|---|---|---|
| الاستثمارات المحلية | 67.280 | 99.22 | 5.035.015 | 74.83 |
| الشراكة | 245 | 0.36 | 843.135 | 12.53 |
| الإستثمارت الأجنبية المباشرة | 283 | 0.42 | 850.613 | 12.64 |
| مجموع الاستثمارات الأجنبية | 528 | 0.78 | 1.693.748 | 25.17 |
| المجموع العام | 67.808 | % 100 | 6.728.763 | % 100 |

**المصدر**: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI، على الموقع:www.andi.dz تاريخ الاطلاع: 20 ماي 2011

من خلال الجدول يمكننا أن نلاحظ أن عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر تمثل نسبة قليلة مقارنة مع الاستثمارات المحلية، بحيث لاتمثل سوى **0.42%** من حجم الاستثمار الإجمالي من حيث العدد.أما من حيث المبالغ المالية فإن نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة لا تمثل سوى 12.64% من إجمالي مبلغ الاستثمارات وهي نسبة لا تزال بعيدة عن الأهداف المسطرة. أما نسبة مساهمة مجموع الاستثمارات الأجنبية فتمثل سوى 0.78% من عدد المشاريع وبنسبة 25.17% من مجموع مبالغ الاستثمار.

## المطلب الثاني: التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة:

تظهر البيانات الإحصائية المتوفرة حول التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خارج قطاع المحروقات، خلال الفترة (2002-2010) أنها تتوزع في عدد من القطاعات كما يوضح الجدول التالي.

[1]- تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره، ص 246.

**الجدول رقم(43):تقسيم المشاريع الاستثمارية الأجنبية المسرحة حسب قطاع النشاط في الفترة (2002-2010).**

(الوحدة: مليون دج).

| قطاع النشاط | عدد المشاريع | % | القيمة (مليون دج) | % |
|---|---|---|---|---|
| الزراعة | 9 | 1.70 | 6.854 | 0.40 |
| البناء والأشغال العمومية | 86 | 16.29 | 46.107 | 2.72 |
| الصناعة | 281 | 53.22 | 925.295 | 54.63 |
| الصحة | 3، | 0.57 | 8.589 | 0.51 |
| النقل | 24 | 4.55 | 10.319 | 0.61 |
| السياحة | 13 | 2.46 | 102.295 | 6.04 |
| الخدمات | 111 | 21.02 | 505.789 | 29.86 |
| الإتصالات | 1 | 0.19 | 88.500 | 5.23 |
| المجموع العام | 528 | 100 % | 1.693.748 | 100 % |

**المصدر**:منشورات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار،ANDI ، مرجع سبق ذكره.

من خلال الجدول يمكننا أن نلاحظ ما يلي:

- القطاع الذي يعتبر أكبر مستقبل للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر خلال الفترة (2002-2010)، هو قطاع الصناعة وهذا بتنفيذ 281 مشروع وبمبلغ يقدر بـ925.295 مليون دج فهو يستحوذ على أكثر من نصف السوق الجزائري.
- يليه في المرتبة الثانية حسب عدد المشاريع قطاع الخدمات الذي يستحوذ على 111 مشروع وبمبلغ قدر بـ505.789 مليون دج، إذ يمثل نسبة 29.86% من مجموع مبلغ الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- يأتي في المرتبة الثالثة من حيث عدد المشاريع قطاع البناء والأشغال العمومية بـ86 مشروع وفي المرتبة الخامسة من حيث مبلغ الاستثمار إذ يمثل سوى 2.72% من مجموع مبلغ الاستثمارات الأجنبية المباشرة بمبلغ 46.107 مليون دج.
- أما باقي القطاعات (الزراعة، الصحة، النقل، السياحة، الاتصالات)، فلا يمثل الاستثمار فيها مجتمعة سوى نسبة 12.79 % من مجموع مبلغ الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وبذلك يمكن اعتبار قطاع الصناعة والخدمات والبناء والأشغال العمومية، من أهم القطاعات الإستراتيجية في الجزائر التي تجلب المستثمرين الأجانب.

هذه القطاعات وبالرغم من وزنها ودورها الكبير الذي قد تؤديه في عملية التنمية، إلا أنها تبقى منقوصة في بعدها الإستراتيجي وتأثيرها الإنمائي على المدى البعيد تحديدًا.

خاصة أن الحركية الكبيرة التي تشهدها هذه القطاعات في السنوات الأخيرة راجعاً أساسا إلى الدفعة القوية التي أخذتها الحكومة من خلال مشاريعها الضخمة التي سطرتها في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2004)، وبرنامج دعم النمو (2005-2009)، وبالأخص منها مشروع الطريق السيار شرق غرب، ومشروع المليون سكن،وليس إلى حركية أو ديناميكية تولدت من تفاعل اقتصادي حقيقي مابين وحدات الاقتصاد الوطني وفروعه وقطاعاته كإستجابة لظرف اقتصادي معين استوجب تولد عملية نمو وتنمية أو العكس. هذا من جهة، ومن جهة ثانية لأن دور القطاع الخاص في هذه العملية أو الحركية بقي جد ضعيف وهامشي إن صح التعبير (حركية مصدرها الحكومة وليس القطاع الخاص).

## المطلب الثالث: مصدر التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة:

تظهر المعطيات الإحصائية المتوفرة حول مصدر التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر أن هذه الأخيرة وزعت بين بلدان مختلفة كما يوضحه الجدول التالي:

**الجدول رقم(44):مصدر التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2010)**

(الوحدة: مليون دج.)

| الإقليم | عدد المشاريع | المبلغ |
|---|---|---|
| أوروبا | 264 | 305.008 |
| الإتحاد الأوروبي | 220 | 264.602 |
| أسيا | 37 | 513.233 |
| أمريكا | 12 | 59.559 |
| الدول العربية | 208 | 802.097 |
| إفريقيا | 1 | 4.510 |
| أستراليا | 1 | 2.974 |
| باقي العالم | 5 | 6.366 |
| المجموع | 528 | 1.693.748 |

**المصدر**:منشورات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار،ANDI ، مرجع سبق ذكره.

يظهر من الجدول أعلاه أن النسبة الكبيرة من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال فترة الدراسة توزعت بين ثلاث مجموعات هي:

- الدول العربية بمبلغ 802.097 مليون دج، الدول الأسيوية بمبلغ 513.233 مليون دج، دول أوروبا بمبلغ 305.008 مليون دج، حيث تستحوذ منه دول الإتحاد الأوروبي على أكبر التدفقات الاستثمارية المقدرة بـ264.602 مليون دج. أما التدفقات الأخرى فقد وزعت بين باقي العالم
- أما من حيث عدد مشاريع الاستثمار فقد جاءت الدول العربية في المرتبة الثانية بـ 208 مشروعا بعد الدول الأوروبية التي حازت على 264 مشروعاً استثماريا من مجموع الـ528 مشروعا المتدفقة. ثم المرتبة الثالثة للدول الأسيوية بـ37 مشروعا.

ويرجع سبب ارتفاع حصة الدول العربية مقارنة بباقي العالم وجهاته الأخرى في مجموع الاستثمارات الأجنبية بالجزائر إلى عوامل عدة، أهمها وضع الاقتصاد العالمي ومستوى الاضطراب الذي ميزه خلال السنوات الأخيرة، وما ترتب عن ذلك من ارتفاع في درجة المخاطرة ومنه توجه أصحاب رؤوس الأموال إلى البحث عن أسواق أخرى أكثر استقرارا. ونشير هنا إلى أن هذا العامل لم يساهم فقط في تحول اتجاهات تدفق رؤوس الأموال العربية إلى الاستثمار البيني العربي فقط، وإنما في تغير اتجاهات تدفق رؤوس الأموال العربية كذلك. ومن بين العوامل الأخرى التي ساعدت على ارتفاع حصة الاستثمارات العربية إلى مجموع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، القرب الجغرافي واللغوي والعقائدي وغيرها من العوامل الأخرى.[1]

بالإضافة إلى ذلك، فقد كان للاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف على اختلافها وتنوع مجالاتها، التي أبرمتها الجزائر مع مجموع الدول العربية الأثر البارز في ذلك. كما كان للتوجهات الاتحادية والتكاملية في إطار العمل الاقتصادي العربي المشترك الأثر الحسن كذلك.

أما الدول الأسيوية فجاءت في المرتبة الثانية من حيث إجمالي قيمة الاستثمارات الأجنبية المتدفقة إلى الجزائر والثالثة من حيث عدد المشاريع. ومن أهم الدول الأسيوية المستثمرة في الجزائر، الهند والصين وذلك في قطاعي الصناعات الحديدية، والبناء والأشغال العمومية.

أما الدول الأوروبية فيمكن تبرير ترتيبها المتقدم من حيث عدد المشاريع، بجملة من الأسباب، أهمها إتفاق الشراكة الذي أبرمته الجزائر مع الإتحاد الأوروبي والإتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي تم إبرامها بين الطرفين والمتعلقة أساسا بالإستثمار ومنع الإزدواج الضريبي، بالإضافة إلى عوامل أخرى يأتي على رأسها تحويل بعض أجزاء المديونية الخارجية إلى مشاريع إستثمارية، ومن جهة أخرى العامل الجغرافي وماله من أثر حسن على تكاليف عمليات الإستثمار والأنشطة الأخرى المرتبطة بها.[2]

[1]- نشريه وزارة التجارة حصيلة أنشطة وإحصائيات، السداسي الأول من سنة 2011، ص9.
[2] - نشريه وزارة التجارة، نفس المرجع، ص9.

أما بالنسبة لفروع الشركات متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر فإننا لم نستطع الحصول على القائمة الإجمالية لفروع تلك الشركات العاملة بالجزائر، لذلك اضطررنا إلى الاكتفاء بذكر البعض من هذه الفروع التي تنشط خارج قطاع المحروقات.

ويمكن أن نشير إلى أنه حسب تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية لعام 2009 ، فإن عدد الشركات التابعة (الفروع) المتواجدة بالجزائر في عام 2007 وصل إلى غاية 65 فرع مع عدم تسجيل أي شركة رئيسية بالجزائر.[1]

والجدول الموالي يبين القائمة لبعض فروع الشركات الكبرى متعددة الجنسيات العاملة في الجزائر خارج قطاع المحروقات.

[1]- تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، مرجع سبق ذكره، ص 73.

**الجدول رقم(45): قائمة لبعض فروع الشركات الكبرى متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر خارج قطاع المحروقات**

| اسم الشركة | بلد الموطن | القطاع |
|---|---|---|
| ABB INTERNATIONAL MARKETING | سويسرا | البحث والتطوير |
| ALGERIAN BUSINESS MACHINES | فرنسا | تجارة الجملة |
| BASF SPA | ألمانيا | تجارة الجملة |
| BERGERAT MONNOYEUR | فرنسا | تجارة الجملة |
| CIEPTAL SPA | فرنسا | تجارة الجملة |
| DIAMAL SPA | فرنسا | تجارة الجملة |
| DRAGADOS INDUSTRIAL ALGERIE | إسبانيا | المنتجات الغذائية، المشروبات والتبغ |
| ETS SAHLI MOHAMED | جمهورية كوريا | التجارية الألية والإصلاح |
| FROMAGERIE BEL ALGERIE SPA | فرنسا | المنتجات الغذائية، المشروبات والتبغ |
| GLAXO SMITH KLINE ALGERIE SPA | إنجلترا | الكيماويات والمنتجات الكيماوية |
| HENKEL ENEAD ALGERIE | ألمانيا | الكيماويات والمنتجات الكيماوية |
| JALCO JAMEEL ALGERIE | العربية السعودية | تجارة الجملة |
| MAERSK ALGERIE | الدنمارك | النقل |
| MICHELIN ALGERIE | فرنسا | منتجات المطاط |
| NATEXIS ALGERIE | فرنسا | المالي |
| NV ORGANON | هولندا | الخدمات الصحية والاجتماعية |
| ORASCOM TELECOM | مصر | الاتصالات |
| PARIBAS EL DJAZAIR | فرنسا | المالي |
| PEUGEOT ALGERIE PSA | فرنسا | تجارة الجملة |
| RENAUL ALGERIE SPA | فرنسا | تجارة الجملة |
| RHODIA ALGERIE SPA | فرنسا | تجارة الجملة |
| SIKA OUTRE MER | سويسرا | البناء |
| SOCIETE ALGERIENNE D'HOTELLERIE | غير معروف | تجارة التوزيع |
| SOCIETE GENERALE | فرنسا | المالي |
| SOPREMA | فرنسا | تجارة الجملة |
| ZF ALGERIE | ألمانيا | الآلات والمعدات |

**المصدر:على الموقع** wind of change in algeria تاريخ الاطلاع: 19مارس2012.

من الجدول السابق يمكن أخذ عينة عن بعض الفروع المتواجدة بالجزائر للشركات متعددة الجنسيات في بعض النشاطات ، إذ لايمكن دراسة كل الفروع لأن المجال لا يسمح بذلك وفقا للمعطيات المتوفرة لدينا كما سنقوم بعرض بعض النتائج المتحصل عليها من عمل هذه الفروع .

**أولا: مجموعة هنكل الجزائر (groupe henkel algerie)[1]**

أنشئت مجموعة هنكل الألمانية في ماي 2000 بالشراكة مع المؤسسة الوطنية لمواد التنظيف (ENAD) حيث تمتلك هنكل 60% من الأسهم والمؤسسة الوطنية 40% ، وفي سنة 2004 اشترت هنكل أسهم شركة (ENAD) وأصبحت المالكة لـ 100% للأسهم وللشركة.

- تنتج الشركة مواد التنظيف والصيانة وكذلك أنواع من مواد الغراء (la colle) المهني.
- المقر الاجتماعي للشركة يقع في دالي إبراهيم أما وحدات الإنتاج فهي متواجدة كما يلي:
  - وحدة الإنتاج للسوائل والغراء بالرغاية.
  - وحدة إنتاج المسحوق بشلغوم العيد.
  - وحدة إنتاج المسحوق بعين تيموشنت.

ويمكن التعرف على بعض نتائج عمل هذا الفرع بالجزائر في حدود المعطيات المتحصل عليها.

**1- رقم الأعمال:**

قدر رقم الأعمال لفرع هنكل بـ 8 مليار دينار جزائري وذلك سنة 2007 إذ سجلت زيادة مقدرة بـ 12% وقد وصل إلى 9.4 مليار دينار جزائري عام 2008 وذلك بزيادة تقدر بـ 13.2% مقارنة بعام 2007.

حيث أعلن المدير العام لفرع هنكل الجزائر ميشال كتلاما (MICHEL KATLAMA) بأن سنة 2008 عرفت توسع في الاستثمارات في مجال مادة الغراء (la colle) ، حيث أن الشركة الأم كانت هي المسيطرة في إنتاج هذه المادة على المستوى العالمي، كما أكد أن الفرع قد حقق نتائج مالية مرضية في الجزائر.

إن رقم الأعمال لهنكل الجزائر يسجل الزيادة من سنة إلى أخرى بفضل تطور العلامات التجارية لكل من المنتوجات (le chat-isis-bref) وهي علامات جد منافسة في السوق الجزائري.

كما عرفت نمو في نشاطها وفي رقم أعمالها حيث وصل إلى 10.9 مليار دينار سنة 2009 ويتوقع المدير العام لفرع هنكل الجزائر تزايد رقم المبيعات بـ 10% في سنة 2010.

كما استثمرت هنكل الجزائر 30 مليون أورو خلال الفترة ما بين 2000 و 2009، وخلالها إرتفع رقم الأعمال لمواد التنظيف في السوق الوطني إلى 45%، وحسب نتائج الميزانية لهنكل الجزائر ، فقد سجلت زيادة في رقم الأعمال يقدر بـ 15.9% سنة 2009 مقارنة بعام 2008.

**2- التشغيل:**

يصل تقديرات تشغيل اليد العاملة بفرع هنكل الجزائر بـ 1200 عامل .

[1]- على الموقع:www.hekel.comfr.henkel-mea.com تاريخ الاطلاع: 8 جوان 2012

**3- حصة السوق:**

رغم المنافسة الشديدة، فإن هنكل الجزائر تتطور حيث أن حصص السوق لمجموعة هنكل تقدر بـ 40 و60% لمختلف منتوجات التنظيف، حيث تسجل نمو سنوي يقدر بـ 5 إلى 10% وهي بذلك تسيطر على سوق مواد التنظيف في الجزائر حيث يقول المدير العام للفرع" نحن نعرف ديناميكية في النمو في السوق الوطني وعلى مستوى الصادرات".

حيث أنها المسيطر على:

- هي الأولى في السوق لمواد التنظيف ومواد الصيانة مثل : (ISIS . LE CHAT. PRIL .BREF .DERGENERAL ).
- هي الأولى في السوق في إنتاج أنواع الغراء المهني مثل: (LOCTITE.PATTEX.TANGIT).

**4- الصادرات:**

بدأت هنكل الجزائر بالتصدير منذ جويلية 2007 حيث قدرت مداخيل الصادرات عام 2008 بـ 1 مليار دينار حيث بدأت بتصدير المنتجات نصف المصنعة عام 2008، ثم المنتجات المصنعة عام 2009، وهي تطبق معايير ISO 9001 و ISO 14001.

أما البلدان التي تصدر لها هنكل فهي تونس وإفريقيا جنوب الصحراء.

ففي سنة 2008 صدرت منتجات نصف مصنعة إلى تونس وفي 2009 زادت عملية التصدير من وتيرتها حيث أن وحدة رغاية أصبحت الركيزة لصادرات السوائل للسوق التونسي، بالإضافة إلى أنه تم تحويل جزء من إنتاج هنكل تونس باتجاه وحدة رغاية حيث قدرت الصادرات إلى تونس عام 2009 بـ 956 مليون دينار ومثلت نسبة (10% من رقم أعمالها) ويتوقع المدير العام زيادة نسبة الصادرات سنة 2010 إلى تونس.

كما يرى أن نسبة الصادرات تقدر بحوالي 5 إلى 10 % من رقم الأعمال في السنة وذلك بالنسبة إلى (الصادرات التي تخص المنتوجات النهائية والنصف النهائية).

**ثانيا: فرع ميشلان الجزائر (MICHELIN ALGERIE )[1]**

المصنع ميشلان (فرنسا) وجد بالجزائر منذ 1963 ثم غلق أبوابه لأسباب أمنية عام 1993 ثم عاد مرة أخرى إلى مزاولة نشاطه عام 2002 وذلك بمدينة باش جراح بالعاصمة، وهي المؤسسة الوحيدة المنتجة للعجلات المطاطية للوزن الثقيل بالجزائر.

وباستثمار يقدر بـ: 40 مليون أورو بهدف الإنتاج (عصرنة وسائل الإنتاج)

---

[1]- على المواقع: www.auto.algerie.com / www.algerie-folus.com / www.motors-dz.com/ www.djzaire ss.com

تاريخ الاطلاع: 8 جوان 2012

المصنع له طاقة إنتاج 250.000 عجلة مطاطية للوزن الثقيل في السنة وقد تنخفض إلى حدود 200.000 إلى 220.000 سنويا، وذلك لأجل تلبية الطلب والعرض من العجلات المطاطية للوزن الثقيل التي تنتج بنفس الشروط والنوعية والأمان مثل باقي فروع العالم، حيث تستثمر أكثر من 3 مليون أورو في السنة.

وحسب المدير العام لفرع ميشلان الجزائر إقور زيميت (M.IGOR ZYMIT) الذي قال " نحن جد فخورين بالمساهمة في تطوير الإنتاج الوطني الجزائري، عجلاتنا المصنعة بالجزائر تحترم كل المقاييس النوعية للشركة الأم ميشلان، ونحن نصدر جزء من إنتاجنا لإفريقيا والشرق الأوسط، كل هذا المجهود كان بفضل تجنيد العمال، ونحن سنواصل على هذا النحو".

هذا ويرغب الفرع في مواصلة تحسين ظروف تأمين العمل، وتحسين نوعية المنتوجات وتوفير العجلات المطاطية وتلبية إحتياجات السوق الجزائري للسيارات.

**1- رقم الأعمال:**

قدر رقم الأعمال للفرع بـ 65 مليون أورو خلال سنة 2009 وحسب المدير العام للفرع فإن رقم الاعمال قد عرف زيادة خلال سنة 2009 بـ 10 إلى 12% مقارنة بالسنة السابقة ، ويتوقع زيادة في رقم الأعمال بحوالي 10% في عام 2010.

**2- التشغيل:**

تشغل ميشلان الجزائر أكثر من 887 عامل، وتسخر سنويا ميزانية تقدر بـ 50 مليون دينار سنويا لتغطية مصاريف التشغيل حسب المدير التجاري للفرع ويخصص سنويا 66.000 ساعة لأجل تكوين العمال، هذا ما يؤكده المدير العام فهو يحرص على تحويل المهارات المهنية (le savoir-faire) للإطارات الجزائرية.

**3- حصة السوق:**

بسرعة أصبحت الشركة المسيطر على إنتاج العجلات من علامة " ميشلان" للوزن الثقيل، كما أنها تبيع كذلك العجلات المطاطية لكل أنواع السيارات، الطائرات، التجهيزات الزراعية ...الخ

حيث بالنسبة للعجلات المطاطية للوزن الثقيل ميشلان الجزائر تملك نسبة ما بين 22 و25 % من حصة السوق، كما تملك من 10 إلى 15% من حصة السوق من العجلات الموجهة للسيارات السياحية وهو يستورد المادة الاولية بشكل أساسي من بلدان الإتحاد الأوروبي.

كما تملك شبكة توزيع لأكثر من 200 نقطة بيع و50 نقطة توزيع ستكون في الخدمة في آفاق 2014.

**4- الصادرات:**

في سنة 2007 كان حوالي 60% من إنتاج الفرع (حوالي 250.000عجلة) تم تصديرها إلى (إفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط وأوروبا..)

وتواصل التصدير سنة 2008، و2009 و2010 لعدة بلدان خاصة تونس، العربية السعودية، النيجر ليبيا...الخ.

وحسب المدير العام فقد صدر الفرع في سنة 2009 مابين 10 و15 مليون أورو باتجاه منطقة إفريقيا والشرق الأوسط (تونس ، نيجيريا، ليبيا، العربية السعودية، دبي...)

وتقوم بتصدير ما نسبته 30 إلى 40% في السنة لكل من البلدان سابقة الذكر، ففي سنة 2008 قامت بتصدير حوالي 40% من إنتاجها للبلدان السابقة الذكر.

**5- النقل التكنولوجي:**

تعمل مؤسسة ميشلان على تكوين الإطارات والتقنيين الجزائريين عن طريق تحويل المهارة والمعرفة التكنولوجية، حيث في بداية عمل الفرع كان هناك 26 إطار أجنبي جاء ليضمن بداية عمل نشاط الفرع واليوم نجد 4 إطارات أجنبية فقط والباقي جزائريون.

**ثالثا: بنك سوسييتي جنرال الجزائر[1](banque société général algerie)**

وهو متواجد بالجزائر منذ سنة 2000 وهو بنك خاص (فرنسي) بعد أن قام بشراء الأسهم وبذلك أصبح فرع يملك نسبة 100% من الأسهم عام 2004 حيث كان له 08 وكالات موزعة عبر التراب الوطني.

هذا البنك يهدف إلى فتح وكالات جديدة في 9 ولايات أخرى إضافة إلى 13 ولاية التي يغطيها البنك كما يعلن عن نشاط 58 وكالة بداية سنة 2010 متواجدة بـ 15 من الولايات الكبرى وهي بذلك تقترب أكثر من زبائنها.

كما تهدف إلى الوصول إلى 90 وكالة مع نهاية 2010 و 110 وكالة نهاية 2011، حيث في نهاية نوفمبر 2008 شبكة البنك توسعت إلى 53 وكالة.

**1- رقم الأعمال:**

قدر رقم أعمال البنك سنة 2008 بـ 131 مليار دينار وهو تحسن ملحوظ مقارنة بعام 2007 الذي سجل رقم أعمال قدر بـ 90 مليار دينار.

البنك يرافق المؤسسات في تطورها منذ تواجده بالجزائر سنة 2000، هذا ما قاله الرئيس المدير جرالد لاكاز(gerald lacaze) وهو يعمل مع مؤسسات عمومية كبيرة وكذلك مؤسسات أخرى خاصة كما أنه ليس بنك إستثمار وإنما يمول المشاريع القصيرة والمتوسطة المدى.

ففي سنة 2009 كانت مجموع الالتزامات (engagements) للبنك قدرت بـ 194 مليار دينار وقدرت الأموال الخاصة للبنك (fonds propres de la banque) ما يتعدى 20 مليار دولار.

كما كان للبنك في نفس السنة أكثر من 249223 زبون منهم (17.128 من الحرفيين والمؤسسات المصغرة ( TPE)، 2.860 من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME)، 243 مؤسسات كبيرة).

[1] - على الموقع: www.société general.dz sganet.sgalgerie.dz تاريخ الاطلاع: 8 جوان 2012.

**2- التشغيل:**

كان البنك مع بداية سنة 2004 يشغل حوالي 416 عامل ويملك 10000 زبون لينتقل العدد إلى 1276 عامل نهاية مارس 2009 ويرتفع عدد الزبائن إلى حوالي 249223.

**رابعا: ديمال الجزائر(DIAMAL ALGERIE)**[1]

تعتبر ديمال الجزائر هي أول شركة أنشئت بالجزائر من طرف (CFAO) في أفريل 2000 وهي المستورد الر سمي لعلامات السيارات العالمية (importateur et concessionnaire officiel) منذ جويلية 2003 قامت باستيراد سيارات منها (chevrolet-opel-isuzu).

وقد أنشئت من طرف شريكين هما:

1. CFAO: وهو المسيطر على التوزيع متخصص في إفريقيا وفي بلدان أخرى، متواجد في 34 بلد
2. Groupe hasnaoui: هو من أقدم المتعاملين الخواص الاقتصاديين بالجزائر.

للشركة 34 موزع معتمد على 6 نقاط أساسية من الولايات الكبرى في الجزائر.

**1- رقم الأعمال:**

قدر رقم أعمال الشركة سنة 2009 بـ 25 مليار دينار، حيث تعدت مبيعاته 150.000 سيارة.

2- **التشغيل:**

تشغل الشركة أكثر من 400 عامل.

## المطلب الرابع: الشركات البترولية متعددة الجنسيات العاملة في الجزائر:

لقد تجاوز عدد الشركات البترولية العالمية العاملة في الجزائر في قطاع المحروقات 20 شركة. وهي تتوزع بين طرفي الاستثمار في القطاع، بين العمليات القبلية "amants" والعمليات البعدية "avals"، أي بين اكتشاف البترول وإنتاجه وبين نقله وصناعة تكريره وتسويقه، حيث يتم ذلك كله في إطار عقود الشراكة التي تربطها مع الشركة الوطنية للمحروقات "سونا طراك" وفق قانون المحروقات الجزائري.[2]

لقد تم تطوير عقود الشراكة بين شركة سوناطراك والأطراف الأجنبية في إطار التشريع الجزائري وفي ظل مجموعة من التحفيزات المادية وذلك كله في إطار الحفاظ على السيادة الوطنية وإشراف الدولة على تسيير الثروات الطبيعية للجزائر.

---

[1]- على الموقع: www.cfaogroup.comwww.diamel.net / تاريخ الاطلاع: 8 جوان 2012

[2]- نقلا عن الموقع الإلكتروني لوزارة الطاقة والمناجم الجزائرية،على الموقع www.mem-algeria.org تاريخ الإطلاع، 18 مارس 2010.

وفي ظل هذه الظروف، قامت العديد من الشركات البترولية متعددة الجنسيات العالمية بالاستجابة لنداء الجزائر والتنافس على المناقصات المطروحة في جو من التنافس الحر، وتحت إشراف الوكالة الوطنية لتثمين المحروقات وفق القانون الجزائري، وعلى إثر ذلك تم إبرام عدة عقود شراكة من أجل البحث والتنقيب والاستغلال والنقل والتكرير بالاشتراك مع الشركة الوطنية سوناطراك.

وفيما يلي قائمة عن هذه الشركات العاملة بالجزائر، في مناطق الجنوب الجزائري:

**الجدول رقم(46):قائمة الشركات البترولية متعددة الجنسيات العالمية العاملة في الجزائر سنة 2010[1] في مناطق الجنوب الجزائري.**

| الشركات البترولية العالمية | |
|---|---|
| 1- مجموعة أميراداهاس | Ameradahess corporation LTD |
| 2- مجموعة أنادارکو للبترول | Anadarko petrolium corporation |
| 3- بريتش بتروليوم الجزائر | BP Algerie |
| 4- بي أش بي /بيلتون | BHP / BILLITON |
| 5- بيرلينجتون/موارد الجزائر | Burlington/Resources Algeria LTD |
| 6- سيبسا | CEPSA |
| 7- ايني الجزائر للإنتاج | ENI Algeria production BV |
| 8- أف سي بي | First calgary petroleum (FCP) |
| 9- جي دي أف سويس "غاز فرنسا سابقا" | GDF SUEZ (ex GAZ France) |
| 10-جو لف كايستون | GULFKEY STONE SPA |
| 11-ميداكس للبترول | MEDEX PETROLIUM |
| 12-بيتروكندا | PETRO CANADA |
| 13- بيتروناسي بي أش دي | PETRONA CBHD |
| 14- بيتروفيتنام | PETRO VIETNAM (PIDC) |
| 15- ريبسول الجزائر للإكتشاف | REPSOL EXPLORATION Algeria SA |
| 16- روزنفت سترو ترنسغاز | ROSNEFT-STROYTRANS GAZ LTD |
| 17-شلومبرجر | SCHLUMBERGER |
| 18- شل للتسويق | SHELL MARKETING Algerie |
| 19- ستاتويل الجزائر | STATOIL Algerie as |
| 20-توتال الجزائر | TOTAL Algerie |
| 21-توتال بتوم الجزائر | TOTAL BITUME Algeria spa |
| 22-توتال لوبركون الجزائر | TOTAL LUBRICANTS Algeria spa |

**المصدر**:الموقع الإلكتروني للوزارة، مرجع سبق ذكره، تاريخ الإطلاع، 18مارس 2012.

إن هذه الشركات البترولية متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر تمكنت من صناعة شبكة عنكبوتية أحكمت سيطرتها على صناعة وإنتاج البترول في الجزائر، فلا وجود لأي عملية بحث وتنقيب أواستغلال

[1] ـ نقلا عن الموقع الإلكتروني لوزارة الطاقة والمناجم الجزائرية، مرجع سبق ذكره، مارس 2012.

للبترول من دون إشراك هذه الشركات، إما ماليا أو تقنيا أو تكنولوجيا، وحتى الأنشطة المتعلقة بعمليات النقل بواسطة الأنابيب والتسويق، فلهذه الشركات مساهمة فعالة في إنجازها، ناهيك عن أنشطة التكرير التي تعتمد سوناطراك في تحقيقها على تكنولوجيا هذه الشركات ودورها في البحث والتطوير وفق عقود الإشتراك في هذا المجال.

وتظهر بيانات وزارة الطاقة والمناجم الجزائرية على مستوى نشاط توزيع وتخزين المواد البترولية وجود أربعة شركات عالمية تحتكر هذا النشاط ودائما وفق عقود الاشتراك مع الشركة الوطنية سوناطراك وهي مسجلة في الجدول التالي وفق تخصصها.

**الجدول رقم(47): الشركات البترولية متعددة الجنسيات العالمية العاملة في أنشطة توزيع وتخزين المواد البترولية في الجزائر.**

| الشركات | مجال النشاط |
| --- | --- |
| 1-شل الجزائر للتسويق Spa shell marketing Algerie | تخزين وتوزيع زيوت التشحيم |
| 2- إيسوموبيل الجزائر للتوزيع Spa distribution essomobil Algérie | |
| 3- توتال الجزائر Spa total lubrifiant Algérie | |
| 4- توتال بتوم الجزائر Spa total Bitumes Algérie | التوزيع للزفت |

**المصدر**:الموقع الإلكتروني لوزارة الطاقة والمناجم، مرجع سبق ذكره، تاريخ الإطلاع، 18مارس 2012.

بالرجوع إلى الجدول السابق، فإنه يمكن القول بأن الشركات البترولية متعددة الجنسيات لها مساهمات فعالة وعديدة في تطوير قطاع البترول الجزائري، عن طريق الدور الذي لعبته في تطوير مجالات الاستكشاف والبحث والاستغلال كنشاطات قبلية، وكل النشاطات البعدية المرتبطة بعملية توزيع وتسويق وصناعة التكرير، وهي تستند أهميتها من خلال الخبرات العالمية وتفعيلها لدور البحث والتطوير وبفضل احتكارها لتكنولوجيا عالية الأداء، خاصة في مجالات الحفر، وهو دور لعبته منذ حفر الآبار البترولية الأولى في منتصف خمسينيات القرن السابق خلال سنوات الاحتلال الفرنسي، وقد تعزز هذا الدور أكثر في إطار عقود الشراكة بموجب قوانين المحروقات.

إلا أن تكلفة ذلك تعتبر مرتفعة، فعلى قدر كل هذه المساهمة فهي تخلق تبعية دائمة لقطاع البترول الجزائري، إذ لا يمكن للشركة الوطنية التجرؤ على إنجاز أية عملية في المجالات المرتبطة بالأنشطة السابق ذكرها أو إحداها من دون اللجوء إلى الاشتراك مع هذه الشركات. وعلى الرغم أيضا من أن القانون الجزائري قام بضبط أنشطة هذه الشركات بشكل يمنعها من تحويل أرباح ضخمة إلى الدول الأم، إلا أن حجم الأرباح الذي تجنيه يبقى كبيرًا وقد يشكل ذلك عبئا على الاقتصاد الجزائري مستقبلاً.

## المبحث الرابع:الآثار الاقتصادية للإستثمار الأجنبي المباشر (الشركات متعددة الجنسيات) من الفترة (2000-2010).

تؤثر الإستثمارات الأجنبية المباشرة (ومنها الشركات متعددة الجنسيات) على اقتصاديات الدول المضيفة لها من مداخل مختلفة، كما قد تكون تأثيرات إيجابية أو سلبية.وتظهر هذه التأثيرات أساسا على مستوى كل من ميزان المدفوعات، التشغيل، الاستثمار..الخ.

لكن وعلى تعدد مداخل تأثير هذه الإستثمارات على إقتصاديات الدول المضيفة، إلا أننا سنقتصر في دراستنا لحالة الجزائر على بحث بعض تأثيرات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة مع الإشارة إلى أن سبب حصر دراستنا راجع لنقص المعطيات وصعوبة الحصول على اللازم أو الكاف منها.

### المطلب الأول: تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التشغيل:

لقد تصاعدت البطالة خاصة مع أوائل الثمانينات في الدول المتقدمة والنامية على حد السواء، وذلك بعد تباطؤ النمو الإقتصادي نتيجة لدخول الإقتصاد العالمي مرحلة كساد طويلة.

كما إرتفع عدد العاطلين في الدول النامية، وأن هذا العدد قابل للزيادة نظرًا لارتفاع معدل زيادة السكان في هذه البلدان وعجز الأنشطة الإنتاجية مثل الزراعة والصناعة على أن تستوعب التدفقات المتزايدة إلى سوق العمل.

تسعى جميع الدول سواء النامية أو المتقدمة للقضاء على هذه المشكلة أو الحد منها ولبلوغ هذا الهدف فقد فتحت الباب أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة على أمل خلق فرص جديدة ومتزايدة للعمل.

الجزائر تعتبر واحدة من الدول النامية التي عانت من مشكل البطالة منذ بداية الثمانينات وخصوصاً منذ البدء في تطبيق برنامج التعديل الهيكلي في بداية التسعينات، التي شهدت إصلاحات عميقة أهمها استعادة التوازن الكلي على حساب الشغل، إعادة هيكلة الشركات، تشجيع وتدعيم الإستثمار الخاص، خوصصة القطاع العمومي، وقد بلغ معدل البطالة ما يقارب 30%.

وفيما يلي جدول يبين معدل البطالة في الجزائر خلال الفترة (2000-2010).

**الجدول رقم (48): معدل البطالة في الجزائر خلال الفترة (2000-2010).**

| السنة | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| معدل البطالة | 29.7 | 27.3 | 25.2 | 23.7 | 17.7 | 15.3 | 12.3 | 13.8 | 11.3 | 10.2 | 10.0 |

**المصدر**:من إعداد الباحث بالإعتماد على الديوان الوطني للإحصائيات في الموقع: www.ons.dz، تاريخ الإطلاع: 20. مارس 2012.

من خلال الجدول نلاحظ أن معدل البطالة في تراجع مستمر منذ سنة 2000، ويرجع وزير العمل والضمان الإجتماعي هذا التراجع الهام في نسبة البطالة إلى عودة الإستقرار والأمن إلى البلاد، وإلى

الإصلاحات الإقتصادية، والإنفتاح الذي شجع الإستثمار الوطني والأجنبي، في مختلف النشاطات الإقتصادية والتجارية. *

أما بخصوص تأثير الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة على التشغيل في الجزائر، فيظهر ذلك من خلال خلقها لمناصب شغل جديدة وذلك خلال الفترة مابين (2002-2010).

ويمكن التوضيح أكثر بخصوص إجمالي مناصب الشغل المعلنة خلال الفترة (2002-2010) وحصة الإستثمارات الأجنبية المباشرة منها، من خلال الجدول التالي.

**الجدول رقم(49): إجمالي مناصب الشغل المعلنة خلال الفترة (2002-2010) وحصة الإستثمارات الأجنبية المباشرة منها.**

| مشاريع الإستثمار | عدد مناصب الشغل المعلنة | النسبة المئوية % |
|---|---|---|
| الإستثمارات المحلية | 866.563 | % 92.11 |
| الشراكة | 27.717 | % 2.95 |
| الإستثمارات الأجنبية المباشرة | 46.552 | % 4.95 |
| مجموع الإستثمارات الأجنبية | 74.269 | % 7.89 |
| إجمالي مناصب الشغل المستحدثة | 940.832 | % 100 |

**المصدر:** بيانات التصريح بالإستثمار الصادرة عن الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار في الموقع: www.andi.dz

تاريخ الإطلاع: 20. ماي 2011.

بالنظر إلى معطيات الجدول يظهر لنا أن دور الإستثمارات الأجنبية المباشرة في خلق مناصب شغل جديدة مازال ضعيفا، حيث يظهر أن حصتها من إجمالي مناصب الشغل التي أعلنت خلال فترة الدراسة كانت في حدود (4.95%) ومجموع الإستثمارات الأجنبية في حدود (7.89%)، وفي وقت قدرت قيمتها المالية بما يعادل (25.17%)، وهو مايعبر عن طبيعة سياسة التضييق في التشغيل المعتمدة من طرف المستثمرين الأجانب، وهي سياسة تتعارض مع أحد أهم أهداف الجزائر وغيرها من الدول النامية المستقطبة لهذا النوع من الإستثمارات، والمتمثل في خلق مناصب شغل جديدة وخلق نوع من الإحتكاك بين العاملين الأجانب بالمشروع الإستثماري الأجنبي والقائمين عليه، والعاملين المحليين بهدف إكتساب الخبرات والمهارات الفنية.

ويمكن توضيح التفاوت الموجود بين قيمة الإستثمارات الأجنبية إلى إجمالي الإستثمارات من جهة، وعدد مناصب الشغل المعلنة من طرف هذه الإستثمارات إلى إجمالي مناصب الشغل المعلنة من جهة ثانية، من خلال الجدول التالي:

* - تراجع نسبة البطالة بالجزائر إلى النصف خلال خمس سنوات، تصريح وزير العمل والضمان الاجتماعي لقناة الجزيرة نت ، يوم الأربعاء 08 فيفري 2006.

**الجدول رقم (50):قيمة الاستثمارات الأجنبية إلى إجمالي الإستثمارات مقابل عدد مناصب الشغل المعلنة من قبل الإستثمارات الأجنبية إلى إجمالي مناصب الشغل المعلنة خلال الفترة (2002-2010).**

| القيمة الإجمالية للإستثمارات | الإستثمارات الأجنبية (شراكة وإستثمار اجنبي مباشر) | | العدد الإجمالي لمناصب الشغل المعلنة | مناصب الشغل المعلنة من قبل الإستثمارات الأجنبية | |
|---|---|---|---|---|---|
| 6.728.763 | قيمتها المالية | نسبتها إلى إجمالي الإستثمارات | 940.832 | عددها | نسبتها إلى إجمالي مناصب الشغل المعلنة |
| | 1.693.748 | %25.17 | | 74.269 | %7.89 |

**المصدر:** من إعداد الباحث إعتمادا على الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار مرجع سبق ذكره على الموقع: www.andi.dz

يظهر من الجدول أنه في الوقت الذي مثلت فيه قيمة الإستثمارات الأجنبية (شراكة وإستثمار أجنبي مباشر) نسبة 25.17% من مجموع إستثمارات الفترة، لم تمثل عدد مناصب الشغل التي أعلنتها هذه الإستثمارات إلا 7.89% من مجموع مناصب الشغل المعلنة. وهو ما يؤشر على عدم إهتمام المستثمرين الأجانب بهدف التشغيل الذي يعتبر بالنسبة للبلدان المضيفة إستراتيجيا.

## المطلب الثاني: أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على النمو الإقتصادي وتحقيق التنمية الإقتصادية.

يفيد الواقع العملي أن الدول التي إستعانت بالإستثمار الأجنبي المباشر (الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات) قد حققت معدلات نمو إقتصادي مرتفعة في العديد من البلدان ومن أمثلة تلك الدول، دول شرق أسيا حيث ترتفع معدلات النمو الإقتصادي من 7 الى 8% سنويا. ومنها تايوان وهونج كونج وسنغافورة وكوريا الجنوبية بالإضافة الى الصين.[1]

من خلال ما سبق سنحاول معرفة مدى تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على النمو الإقتصادي في الجزائر من خلال الجدول التالي.

**الجدول رقم (51): الإستثمار الأجنبي المباشر منسوب الى الناتج المحلي الإجمالي (بأسعار السوق الجارية)**

(الوحدة: بالمليون دولار).

| السنة | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| إستثمارات أجنبية مباشرة | 438 | 1.081 | 1.795 | 1.662 | 2.646 | 2.540 | 2.050 |
| الناتج المحلي الإجمالي | 54.793 | 103.066 | 117.220 | 135.032 | 171.756 | 138.126 | 161.947 |
| الإستثمار الأجنبي المباشر/ الناتج المحلي الإجمالي | 0.7 | 1 | 1.5 | 1.2 | 1.5 | 1.8 | 1.2 |

**المصدر**:من إعداد الباحث بالإعتماد على المصدر: إحصائيات صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2011.
على الموقع: www.amf.org.ae تاريخ الإطلاع: 13. فيفري 2012.

---

[1]- نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص 463.

يمكن أن نلاحظ من خلال هذا الجدول أن نسبة مساهمة الإستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق النمو الإقتصادي ومنه تحقيق التنمية الإقتصادية هي نسبة ضعيفة خلال الفترة (2000-2010) وهي بعيدة عن الأهداف المرجوة من سياسة جلب هذه الإستثمارات الأجنبية المباشرة للجزائر، إذ أنها لا تتعدى نسبة 1.8% من مساهمته في النمو الإقتصادي ككل.

## المطلب الثالث: أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت

يشكل الإستثمار الأجنبي المباشر بإتجاهه إلى قطاع معين جزءا مهما من رأس المال المستثمر في هذا القطاع، كما قد يشكل جزءا يكون مهما أيضا من الإستثمار الكلي للبلد وللإستثمارات الأجنبية المباشرة تأثيرها على التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت المعبر عن كل من الإستثمار المحلي والإستثمار الأجنبي المباشر، و/أو نسبتها إليه.

والجدول التالي يوضح تطور رصيد تكوين رأس المال الثابت للجزائر خلال الفترة (2000-2009).

**الجدول رقم (52): تطور رصيد تكوين رأس المال الثابت للجزائر خلال الفترة (2000-2009).**

(الوحدة: بالمليون دولار)

| السنة | التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت | تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة | الإستثمارات المحلية |
|---|---|---|---|
| 2000 | 11317.82 | 438 | 10879.82 |
| 2001 | 12407.38 | 1196 | 11301.38 |
| 2002 | 13939.79 | 1065 | 12874.79 |
| 2003 | 16340.2 | 634 | 15706.2 |
| 2004 | 20511.62 | 882 | 19629.62 |
| 2005 | 22854.12 | 1.081 | 21773.12 |
| 2006 | 26871.25 | 1795 | 25076.25 |
| 2007 | 33101.39 | 1665 | 31436.39 |
| 2008 | 44847.45 | 2646 | 42201.45 |
| 2009 | 43050.84 | 2540 | 40510.84 |

**المصدر**: من إعداد الباحث إعتمادا على:

- تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة، مناخ الإستثمار في الدول العربية 2010، ص 245، 246.
- التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت حسب من طرف الباحث إعتمادا على المعطيات الخاصة بنسب تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة من إجمالي تكوين رأس المال الثابت، صندوق النقد العربي، التقرير الإقتصادي العربي الموحد، 2011، مرجع سبق ذكره.
- السنة 2008، 2009 حسبت مبالغ إجمالي الرأس المال الثابت إعتمادا على المعطيات الخاصة بنسب تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة من إجمالي تكوين رأس المال الثابت، تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره، ص 72.
- الإستثمارات المحلية، حسبت من طرف الباحث، بطرح الإستثمارات الأجنبية المباشرة من التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت.

الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة الى الجزائر، وإن كان الجدول السابق يظهر أنها عرفت زيادة قيمية بداية من سنة 2001، إلا أن هذه الزيادة تبقى غير ذات دلالة بخصوص دور الإستثمارات الأجنبية في زيادة رصيد التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت،أو تأثيرها عليه وإن كان ظاهرا أن قيمها ليست كبيرة بالشكل الذي يجعل أثرها أو دورها في التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت ذات أهمية. هذا التأثير نتعرف عليه بدقة أكبر من خلال الجدول التالي.

**الجدول رقم (53): التمثيل النسبي لتكوين رأس المال الثابت للجزائر خلال الفترة( 2000-2009) .**

| السنة | التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت | تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة% | الإستثمارات المحلية% |
|---|---|---|---|
| 2000 | 100 | 3.87 | 96.12 |
| 2001 | 100 | 9.57 | 90.42 |
| 2002 | 100 | 7.64 | 92.35 |
| 2003 | 100 | 3.88 | 96.11 |
| 2004 | 100 | 4.3 | 95.69 |
| 2005 | 100 | 4.73 | 95.26 |
| 2006 | 100 | 6.68 | 93.31 |
| 2007 | 100 | 5.03 | 94.96 |
| 2008 | 100 | 5.9 | 94.1 |
| 2009 | 100 | 5.9 | 94.1 |

**المصدر**: من إعداد الباحث إعتمادا على معطيات الجدول السابق، رقم(51)

يظهر من خلال الجدول أعلاه أن مساهمة رأس المال الأجنبي المباشر في التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت ضلت ضعيفة خلال معظم إن لم نقل كل السنوات التي شملتها فترة الدراسة، ماعدا في سنة 2001 التي يمكن القول أن هذه المساهمة أعتبرت خلالها نسبيا حسنة، حيث قدرت مثلما يظهر ذلك في الجدول أعلاه بـ 9.57%.

ضعف مساهمة رأس المال الأجنبي المباشر في التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت معناه أن هذا الأخير يعتمد أساسا على الإستثمارات المحلية، وذلك معناه أن ما يحرك النشاط الإقتصادي أو الإنتاجي في الجزائر هو الإستثمار المحلي، في وقت يبقى فيه دور الإستثمار الأجنبي المباشر ضعيفا، خاصة وأن أكبر نسبة منه متمركزة في قطاع المحروقات.

وفيما يتعلق بتصنيف الدول العربية بحسب التدفقات الواردة كنسبة من التكوين الرأسمالي الثابت خلال العام 2009، فتشير إلى تصدر لبنان التصنيف بنسبة 69,4% بما يشير إلى إعتماد الإقتصاد اللبناني على تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر كأحد الأدوات الهامة لتمويل الإستثمار المحلي أو لسد فجوة التمويل الناجمة عن عدم كفاية المدخرات المحلية لتمويل الإستثمار الوطني، تلتها مجموعة الدول التي تضم كلا من جيبوتي، مصر، العراق، الأردن، ليبيا، قطر، السعودية، الصومال، والسودان بنسب تتراوح مابين 21.2% إلى 43.5%، وأخيرا حلت كل من الجزائر، البحرين، الكويت، موريتانيا، المغرب، فلسطين، سلطنة عمان، سورية، تونس، الإمارات واليمن، ضمن مجموعة الدول التي لا تتجاوز نسبة التدفقات الواردة من التكوين الرأسمالي حاجز الـ20%.[1]

## المطلب الرابع: أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات

يؤثر الإستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات، بتأثيره على بنود حساب العمليات الجارية وحساب رأس المال، هذا التأثير بشأن الإقتصاد الجزائري يمكن توضيحه من خلال ما يلي:

**أولا:** تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على الميزان التجاري:

يفترض أن يتولد عن الإستثمارات الأجنبية المباشرة تأثيرات إيجابية على الميزان التجاري، تظهر في شكل زيادة في الصادرات وتراجع في الواردات أو زيادة في الأولى مع بقاء الثانية على حالها، أو تراجع الثانية مع بقاء الأولى على حالها. وهي تأثيرات تكون نتيجتها النهائية حسنة في رصيد الميزان.

ويمكن الإطلاع على طبيعة تأثير تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة على الميزان التجاري الجزائري من خلال الإطلاع على تطور رصيده.

وفيما يلي نطلع على تطور وضعية الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2000-2010).

[1]- تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية 2010، مرجع سبق ذكره، ص72.

**الجدول رقم (54): تطور وضعية الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2000-2010).**

(الوحدة: مليون دولار أمريكي).

| السنوات | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| إجمالي الصادرات fob | 21.713.00 | 19.136.37 | 18.712.44 | 24.455.47 | 32.234.29 | 46.321.41 | 54.740.0 | 60.590.0 | 78.590.0 | 45.180.0 | 57.090.0 |
| صادرات المحروقات | 21.06 | 18.53 | 18.11 | 23.99 | 31.55 | 45.59 | 53.61 | 59.61 | 77.19 | 44.41 | 56.13 |
| صادرات.م كنسبة من إجمالي الصادرات | %96.99 | %96.83 | %96.78 | %98.09 | %97.87 | %98.42 | %97.95 | %99.04 | %98.21 | %98.29 | %98.31 |
| صادرات أخرى | 0.59 | 0.56 | 0.61 | 0.47 | 0.67 | 0.74 | 1.13 | 0.98 | 1.40 | 0.77 | 0.97 |
| الصادرات.خ.م كنسبة من اجمالي الصادرات | %2.71 | %2.92 | %3.25 | %1.92 | %2.07 | %1.59 | %2.06 | %1.62 | %1.78 | %1.70 | %1.69 |
| اجمالي الواردات fob | 8.644.15 | 9.899.26 | 12.012.36 | 13.337.10 | 17.950.48 | 19.847.49 | 20.680.0 | 26.350.0 | 37.990.0 | 37.400.0 | 38.890.0 |
| رصيد الميزان التجاري | 12.300.00 | 9.610.0 | 6.710.0 | 11.140.0 | 14.270.0 | 26.470.0 | 34.060.0 | 34.240.0 | 40.600.0 | 7.780.0 | 18.200.0 |

**المصدر:** من أعداد الباحث إعتمادا على

- صندوق النقد العربي، التقرير الإقتصادي العربي الموحد.2010، 2011، على الموقع: www.amf.org.ae
- بنك الجزائر، التقرير السنوي 2007، 2008، 2009، 2010، 2011 التطور الإقتصادي والنقدي للجزائر على الموقع: www.banque d'algerie.dz تاريخ الإطلاع: 14 مارس 2012.

يظهر من خلال الجدول أن الميزان التجاري الجزائري يحقق فائضا خلال كل سنوات الفترة الممتدة ما بين (2000-2010) إلا أن ما يسجل بشأن هذا الفائض، هو أنه راجع بالأساس إلى أهمية صادرات المحروقات في بعديها الكمي والقيمي (زيادة حصة صادرات الجزائر من المحروقات من جهة، وإرتفاع أسعارها في السوق الدولية من جهة ثانية).

حيث يظهر من خلال الجدول دائما أن حصة صادرات المحروقات من إجمالي صادرات الفترة كانت جد معتبرة، إذ تراوحت ما بين نسبتي 96% و99%، مقابل قيم نسبية ضعيفة للصادرات من خارج المحروقات تراوحت ما بين الواحد والأربعة بالمئة تقريبا.

بالعودة الى نقطة بحثنا هنا، والمتمثلة في علاقة هذا الفائض(فائض الميزان التجاري) بالإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، يظهر أنه لم يكن لهذه الأخيرة دورا مهما في إحداثه (الفائض) خارج قطاع المحروقات (وهو ما تعبر عنه النسب المئوية الخاصة بذلك بالجدول أعلاه) وهذا ما يترجم أن الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر هو متمركز في قطاع المحروقات وليس خارج قطاع المحروقات بالنظر إلى الأرباح الكبيرة التي تحصل عليها هذه الشركات متعددة الجنسيات منه بإعتباره قطاع إستراتيجي وهذا يتضح من خلال نسبة صادرات المحروقات إلى إجمالي الصادرات الجزائرية.

غير أن الجزائر تسعى كواحد من أهم أهدافها إلى زيادة وتنمية صادراتها من خارج قطاع

المحروقات وليس من المحروقات. بمعنى أن الإستثمارات الأجنبية المباشرة تكون ذات أهمية بالنسبة للجزائر بحسب قدرتها على تنمية الصادرات من خارج قطاع المحروقات.

نفس الشيء بالنسبة لأثر الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة على الواردات الجزائرية، حيث تظهر المعطيات الرقمية المتوفرة أن هذه الأخيرة عرفت إرتفاعا مستمرا خلال فترة الدراسة الممتدة من2000 إلى سنة 2010،ما يعني أنه لم يكن للإستثمارات الأجنبية المباشرة أي أثر في الحد من الواردات.

والجدول التالي يوضح كيف أن الواردات الجزائرية ضلت في تزايد مستمر غير متأثرة بتدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة.

**الجدول رقم(55): الواردات الجزائرية خلال الفترة (2000-2010).**

(الوحدة:مليون دولار أمريكي).

| السنة | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| إجمالي الواردات FOB | **8.644.15** | **9.899.26** | **12.012.36** | **13.337.10** | **17.950.48** | **19.847.49** | **20.680.00** | **26.350.00** | **37.990.00** | **37.400.00** | **38.890.00** |

**المصدر**: صندوق النقد العربي، التقرير الإقتصادي العربي الموحد 2010، 2011 على الموقع المذكور سابقا. تاريخ الإطلاع: 14. مارس 2012.

## ثانيا: تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على ميزان حركة رأس المال

تسجل تدفقات رؤوس الأموال الواردة في الجانب الموجب من الميزان، أي تسجل عكس واردات السلع. في حين تسجل تدفقات رؤوس الأموال الصادرة في الجانب السالب، أي أنها تعامل عكس ما تعامل به صادرات السلع. ما يعني أن التدفقات الواردة من الإستثمارات الأجنبية المباشرة تؤثر إيجابيا على ميزان حركة رأس المال، في حين تؤثر التدفقات الصادرة من هذه الإستثمارات على الميزان بالسلب.

وللوقوف على طبيعة تأثير الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة على ميزان رأس المال الجزائري، ندرج الجدول التالي:

**الجدول رقم (56): تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة والواردة من والى الجزائر خلال الفترة (2000-2009).**

(الوحدة: مليون دولار أمريكي).

| السنة | التدفقات الواردة | التدفقات الصادرة | الرصيد |
|---|---|---|---|
| 2000 | 438 | 18 | 420+ |
| 2001 | 1196 | 09 | 1187+ |
| 2002 | 10655 | 100 | 965+ |
| 2003 | 634 | 14 | 620+ |
| 2004 | 882 | 258 | 624+ |
| 2005 | 1081 | 57 | 1024+ |
| 2006 | 1795 | 35 | 1760+ |
| 2007 | 1665 | 295 | 1370+ |
| 2008 | 2646 | 318 | 2328+ |
| 2009 | 2540 | 309 | 2231+ |

**المصدر**: من إعداد الباحث إعتمادا على:
المؤسسة العربية للإستثمار، تقريرمناخ الإستثمار في الدول العربية 2010،مرجع سبق ذكره ص 245، 246، 248.

يظهر من خلال الجدول أن الإستثمار الأجنبي المباشر أثر تأثيرا إيجابيا على حساب رأس المال، وهذا بالنظر إلى الرصيد الموجب للتدفقات الصادرة والواردة وهذا على الأقل على المدى القصير والمتوسط.

## المطلب الخامس: عائدات البترول كمصدر مالي للجزائر

لقد ساهمت الشركات متعددة الجنسيات العاملة في قطاع المحروقات بدور هام في تحقيق عائدات بترولية كبيرة بالنسبة للإقتصاد الجزائري بإعتباره قطاع إستراتيجي خاصة مع إرتفاع أسعار البترول في السنوات الأخيرة.

هذا ما نلمسه من خلال إرتفاع حصة صادرات المحروقات وكذلك مساهمة الجباية البترولية في ميزانية الدولة.

## أولا: عائدات البترول كمصدر مالي في الصادرات الجزائرية.

احتلت صادرات المحروقات مكانة هامة في الصادرات الجزائرية منذ الإستقلال الى مرحلة المخططات وخلال مرحلة الإنتقال إلى إقتصاد السوق وإلى يومنا هذا، حيث كانت صادرات المحروقات المصدر الأول للعملة الصعبة للجزائر.

ومن الملاحظ أنه عبر كل المراحل التي مر بها الإقتصاد الجزائري، كانت صادرات المحروقات تمثل إلى ما لا يقل عن 97% من حجم الصادرات الجزائرية وذلك رغم كل الجهود المبذولة ورغم النداءات المتكررة بضرورة تطوير صادرات أخرى من غير المحروقات.*

إن الإيرادات المالية الناتجة عن تصدير هذه السلعة ومواردها المشتقة في ظل أسعار البترول المرتفعة ساعدت كثيرا في تحسين مؤشرات التجارة الخارجية ومكنت الجزائر من تحقيق فوائض مالية على مستوى الميزان التجاري، وتمكنت من خلال ذلك من الحفاظ على توازن وإستقرار ميزان المدفوعات.

والجدول التالي يظهر إعتماد الميزان التجاري في تحقيق فوائضه بشكل أساسي على صادرات المحروقات وذلك على الأقل خلال الفترة المدروسة (2000-2010).

**الجدول رقم(57): مكانة عائدات تصدير المحروقات في الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2000-2010).**

(الوحدة: مليون دولار أمريكي)

| السنوات | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| إجمالي الصادرات fob | 21.713.00 | 19.136.37 | 18.712.44 | 24.455.47 | 32.234.29 | 46.321.41 | 54.740.0 | 60.590.0 | 78.590.0 | 45.180.0 | 57.090.0 |
| عائدات تصدير المحروقات | 21.06 | 18.53 | 18.11 | 23.99 | 31.55 | 45.59 | 53.61 | 59.61 | 77.19 | 44.41 | 56.13 |
| النسبة المئوية من الإجمالي للصادرات | %96,99 | %96,83 | %96,78 | %98,09 | %97,87 | %98,42 | 97.95 | %99,04 | %98,21 | %98,29 | %98,31 |
| رصيد الميزان التجاري | 12.300.0 | 9.610.0 | 6.710.0 | 11.140.0 | 14.270.0 | 26.470.0 | 34.060.0 | 34.240.0 | 40.600.0 | 7.780.0 | 18.200.0 |

**المصدر**: من إعداد الباحث إعتمادا على:
- صندوق النقد العربي، التقرير الإقتصادي العربي الموحد 2010،2011 ،مرجع سبق ذكره.
- بنك الجزائر، التقرير السنوي 2007، 2008، 2009، 2010، 2011 ، مرجع سبق ذكره.

* - وبالنظر إلى هذه النسبة الكبيرة التي تقارب 100%، فإنه يمكن تصنيف الإقتصاد الجزائري ضمن إقتصاديات الريع بدلا من إقتصاد منتج يتصف بأسس متينة لا يتأثر بتقلبات الأسعار في الأسواق العالمية

**ثانيا: البترول كمصدر لإيرادات الموازنة العامة في ميزانية الدولة وتمويل التنمية الإقتصادية.**

كما أشرنا في السابق من أن لعائدات البترول أهمية بالغة في تأمين الموارد المالية للدول المنتجة والمصدرة للنفط بهدف تلبية إحتياجات الإنفاق العام، فإن الإيرادات العامة في الجزائر تعتمد بشكل كبير على عائدات البترول من خلال الجباية البترولية (FISCALITE PETROLIERE) المدرجة ضمن الجباية غير العادية في الموازنة العامة للدولة طيلة الفترة( 2000-2010) وهذا ما نوضحه من خلال الجدول التالي الذي يبين لنا مدى مساهمة الجباية البترولية في ميزانية الدولة من الفترة( 2000-2010) .

**الجدول رقم(58): مساهمة الجباية البترولية في ميزانية الدولة وتمويل التنمية الإقتصادية خلال الفترة (2000-2010).**

(الوحدة: مليار دينار جزائري.)

| السنة | الجباية البترولية | الجباية العادية | الجباية الكلية | حصة الجباية البترولية % |
|---|---|---|---|---|
| 2000 | 720.00 | 373.15 | 1093.15 | 65.86 |
| 2001 | 840.60 | 444.49 | 1285.09 | 65.41 |
| 2002 | 916.40 | 493.09 | 1409.49 | 65.01 |
| 2003 | 836.06 | 562.88 | 1398.94 | 59.76 |
| 2004 | 862.20 | 603.77 | 1465.97 | 58.81 |
| 2005 | 899.00 | 664.80 | 1563.80 | 57.48 |
| 2006 | 916.00 | 745.56 | 1661.56 | 55.12 |
| 2007 | 973.00 | 786.75 | 1759.75 | 55.29 |
| 2008 | 1715.40 | 983.63 | 2699.03 | 63.55 |
| 2009 | 1927 | 1171.70 | 3098.7 | 62.20 |
| 2010 | 1835.8 | 1245.70 | 3081.50 | 59.57 |

**المصدر:**.يحياوي نصيرة، " دور الجباية في تمويل الخزينة العمومية وأثرها على الميزانية العامة والإقتصاد الوطني"، مجلة دراسات، العدد 15 أ، جانفي 2011، جامعة عمار ثليجي-الأغواط، ص237، 239.

- السنة 2010 تم الحصول على المعطيات من تقرير ميزانية الدولة الجزائرية، الجريدة الرسمية رقم 1431 لسنة 2010، الجدول "أ" في الإيرادات النهائية المطبقة على ميزانية الدولة للعام 2010، الصادرة في 14 نوفمبر 2010.

يتبين من الجدول استحواذ الجباية البترولية على دورها التمويلي لإيرادات الموازنة العامة للجزائر خلال الفترة المدروسة سابقا. وهذا راجع إلى إرتفاع أسعار البترول في الأسواق العالمية وكذلك إرتفاع حجم الإنتاج الجزائري للبترول.

وقد كان لبعض الأحداث الدولية الأثر الكبير لهذا الإرتفاع ويتعلق الأمر بأحداث 11 سبتمبر 2001 الذي أصاب الولايات المتحدة الأمريكية، أين إرتفعت على أثره الأسعار، وزاد الطلب على النفط العربي. وكذلك غزو قوات الاحتلال الأمريكي لأرض العراق سنة 2003. الذي كان له تأثير على الأوضاع الإقتصادية بصفة عامة والأوضاع النفطية بصفة خاصة.

ولقد ساهمت الجباية البترولية خلال الفترة المدروسة وحتى السنوات السابقة في تمويل التنمية الإقتصادية في الجزائر خاصة مع نقص الموارد الأخرى خارج قطاع المحروقات كما رأينا سابقا.

## خلاصة الفصل:

عملت الجزائر على جلب الإستثمار الأجنبي المباشر ويظهر هذا من خلال النصوص والتشريعات المدعمة، أهمها قانون النقد والقرض 90-10 الذي جاء لمعالجة الإستثمارات الاجنبية على مستوى البنوك. وجاء بعده قانون 93-12 المتعلق بترقية الإستثمارات وبمقتضاه تم إنشاء وكالة دعم ومتابعة الإستثمارات مهمتها تسهيل الإجراءات الإدارية للمستثمرين ومتابعة المشاريع الأولية.

ولكن بعد تحسن عائدات الجزائر وتطبيق برنامج إقتصادي طموح تم تعديل المرسوم 93-12 بالأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الإستثمار وإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار.

تعاني الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر من عدة معوقات أبرزها القيود المفروضة على تحويل الأرباح، ضعف البنى التحتية، عدم وضوح النصوص القانونية والتشريعية الخاصة بالإستثمار وتفشي الرشوة والبيروقراطية مع البطء المسجل في تطبيق الإصلاحات الإقتصادية في الجزائر وبالخصوص برنامج الخوصصة وإصلاح المنظومة المصرفية.

كل هذه المعيقات وغيرها جعلت من مناخ الإستثمار في الجزائر قليل الإستقطاب للمستثمر الأجنبي مقارنة بباقي الدول الأخرى كبعض الدول العربية منها السعودية، قطر، المغرب، تونس...الخ.

إن حجم الإستثمارات الأجنبية المباشرة خارج قطاع المحروقات خلال الفترة من 2002 إلى 2010، لم تمثل سوى 12.64% من حجم التدفقات المستثمرة في الجزائر وهي نسبة قليلة.

كما أن من أهم القطاعات الجاذبة للإستثمار، نجد أن قطاع الصناعة يحتل المرتبة الأولى بـ54.63% ويليه القطاع الخدماتي في المرتبة الثانية بـ 29.86% وفي المرتبة الثالثة قطاع السياحة بـ 6.04%.

أما بالنسبة لأهم المستثمرين الأجانب، نجد أن الدول العربية تحتل المرتبة الأولى من حيث المبالغ المستثمرة تليها دول أسيا وعلى رأسها الصين.

كما أن قطاع المحروقات يسجل حظور قوي للإستثمارات الأجنبية المباشرة الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات البترولية العالمية في الجزائر بعدد يفوق 20 شركة، فهو يعتبر قطاع إستراتيجي بالنسبة للجزائر.

أما بالنسبة للأثار الإقتصادية للإستثمارات الأجنبية المباشرة خارج قطاع المحروقات فهي محتشمة من حيث مساهمتها في التشغيل إذ لا تمثل سوى 4.95% من مجموع مناصب الشغل المعلنة خلال الفترة (2002-2010).

كما أن أثر الإستثمارات الاجنبية المباشرة على النمو الإقتصادي لم يتعد 1.8% خلال نفس الفترة السابقة، وهي نسبة ضعيفة . ونفس الشئ بالنسبة للأثر على التكوين الإجمالي لرأس المال، وكذا مساهمتها في الصادرات خارج المحروقات.

أما صادرات المحروقات فقد سجلت عائدات مهمة بحيث أن نسبة مساهمة هذا القطاع من إجمالي الصادرات تتعدى 97% في معظم الحالات للفترة السابقة. وهذا يبين لنا أهمية الدور الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات المتواجدة بهذا القطاع في تحقيق إيرادات كبيرة للدولة وفي تمويل التنمية بالجزائر.

# الخاتمة

# الخاتمـة

توصلنا من خلال دراستنا هذه التي تناولناها في أربعة فصول وستة عشر مبحث إلى جملة من النتائج، سمحت لنا بتقديم جملة من المقترحات .

نتائج الدراسة والمقترحات المقدمة نعرضها فيما يلي:

## أولا: نتائج الدراسة:

- أظهرت الشركات متعددة الجنسيات مساهمتها الفعالة في تنمية القدرات الإنتاجية للدول المضيفة (خاصة البلدان الصناعية الحديثة) إذ تساهم بشكل كبير في نقل التكنولوجيا والمهارات الإنتاجية ورؤوس الأموال كما تساهم بشكل فعال في تطوير مجالات الحياة عن طريق خلق أنماط إستهلاكية مسايرة للتطور التكنولوجي والتقدم الحضاري.

- تعتبر ظاهرة عولمة الإقتصاد بمثابة الأرضية الملائمة لتمكين الشركات متعددة الجنسيات من تدويل أنشطتها وبلوغ أهدافها الإستراتيجية التي ترتكز أساسا على تعظيم الأرباح في ظل شبكة عنكبوتية نتج عنها نموا كبيرا في تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة، وبذلك أصبح الإقتصاد العالمي رهينة ضمن هذه الشبكة التي حاكت خيوطها الشركات متعددة الجنسيات التي ترجع أصولها إلى الدول المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك وفق إستراتيجية سمتها الأساسية التحالف وفق المصالح المشتركة للشركات العملاقة وتنمية عمليات الإندماج والتملك عبر الحدود وفق المصالح المادية للإقتصاديات الكبرى.

- إن حصة الدول النامية من تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة والواردة وحصتها من الشركات متعددة الجنسيات تعتبر قليلة (على الرغم من ظهور شركات متعددة الجنسيات منافسة من البلدان النامية) جدا ولا مجال لمقارنتها بحصة الدول المتقدمة مما يفسر تبعية الإقتصاديات النامية، والتفوق المستمر للإقتصاديات الكبرى نتيجة حتمية لإستحواذها على أكثر وأقوى الشركات متعددة الجنسيات.

- إن التأمل في الجغرافية التي صنعتها الشركات متعددة الجنسيات في ظل التوجهات الحديثة للإستثمار الأجنبي المباشر يظهر مدى تركيزها على الإستثمار في الدول النامية في القطاعات ذات الصلة بإستغلال الموارد الطبيعية وباطن الأرض بشكل يهددها بالنضوب، بينما ترتكز إستثماراتها في الدول المتقدمة على المشاريع ذات الصلة بالصناعة التحويلية وتسويق الخدمات التي تدخر من خلالها الدول المتقدمة مواردها الطبيعية لزمن ما بعد النضوب.

- إن الشركات متعددة الجنسيات تتحمل جزءا من أزمات الفقر والبطالة التي تعرفها الدول النامية المضيفة جراء نزعتها الاحتكارية وأفضلية المصالح الربحية والمادية في إسترتيجياتها وأولوياتها على

مصالح الشعوب النامية، ويرجع ذلك إلى استنزاف الثروات الطبيعية والمالية لهذه الشعوب، وهذا ما أثبتته الإحصاءات المتضمنة للمبالغ المالية الضخمة التي تقوم بتحويلها إلى الدول الأم بشكل مستمر.

- كما تتحمل الشركات متعددة الجنسيات مسؤولية كافة النتائج السوداء التي ترتبط بتردي البيئة وتفاقم مشاكل الطبيعة وكافة النتائج التي تحصدها آلة الحرب كنتيجة مؤكدة لأولوية وأفضلية المصالح الربحية لديها على إستمرارية حياة البشر، وذلك على الرغم من الأصوات التي تصرخ يوميا عبر الجهات الرسمية وغير الرسمية بضرورة تقييد وضبط آلة التصنيع.

- لم يرق تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر إلى المستوى الذي يتماشى وطموحات صناع القرار، ولا يزال الإستثمار خارج قطاع المحروقات مشروعا معطلا بالنظر إلى مؤهلات الجزائر الإستثمارية وبالنظر أيضا إلى ترسانة القوانين والتشريعات التي وضعت تحت تصرف الأطراف الأجنبية كضمانات وتحفيزات من شأنها أن تجذبهم إلى بيئة الإستثمار التي لم ترق هي الأخرى إلى مستوى الأمان الذي ينشده رأس المال الأجنبي .

- لقد ساهمت المؤسسات العالمية (صندوق النقد الدولي، البنك الدولي، منظمة التجارة العالمية) في تعميق مفهوم العولمة الإقتصادية التي تعتبر الشركات متعددة الجنسيات القلب النابض فيها ومن خلالها تفتح قنوات واسعة لتدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة عبر العالم.

- تظهر الخصائص المشتركة لمعظم الدول النامية، أن هذه الأخيرة فشلت فشلا شبه كلي في تحقيق أهداف التنمية وتجاوز وضعها المتخلف الذي ورثته عن المستعمر. كما يظهر من خلال عمليات التحول التنظيمي الذي باشرته هذه الدول قصد التحول من التنظيم الإقتصادي المعتمد بها القائم على التخطيط المركزي وعلى تملك الدولة لوسائل الإنتاج وتدخلها المباشر في الشأن الإقتصادي إلى تنظيم إقتصاد السوق الحرة، أن سبب عجز التنمية بهذه الدول وفشلها في تحقيق أهدافها التنموية يرجع بالأساس إلى طبيعة التنظيم الاقتصادي الذي كان معتمدا بها، وإلى طبيعة الدور الاقتصادي الذي كانت تمارسه الدولة في ظل هذا التنظيم.

- على الرغم من التحسن النسبي لبيئة الأعمال بالكثير من الدول النامية المتحولة في تنظيمها الإقتصادي، التي من بينها الجزائر. وعلى الرغم من أن شروط الممارسة الإقتصادية صارت أكثر ملائمة ولو نسبيا مقارنة بما كان عليه الوضع في ظل التنظيم الإقتصادي المخطط مركزيا، إلا أن هذه الدول تبقى في حاجة لمجموعة من العوامل المساعدة ذات الأهمية الكبيرة في تحقيق التنمية، والمتمثلة أساسا في التكنولوجيا الإنتاجية المتطورة، مهارات الأداء، الأساليب الحديثة في الإدارة والتسيير، وغيرها، إضافة إلى رؤوس الأموال بالنسبة لبعض الدول.

- العوامل المساعدة على التنمية السابقة، واعتبارًا من أن توفرها يرتبط بمستوى تطور البلد وتقدمه إقتصاديا، وإعتبارا من حاجة الدول النامية إليها تعتبر ملحة للإسراع في عملية التنمية، فقد لجأت هذه الدول سعيا منها إلى توفيرها والإستفادة منها محليا بالإنفتاح على الإستثمارات الأجنبية المباشرة والعمل على إستقطابها والتشجيع على ذلك.

- الإستثمار الأجنبي المباشر، وإن كان مفهومه ينصرف للدلالة على تنقلات رؤوس الأموال دوليا بغرض الإنتاج، أي لتمويل أنشطة وعمليات إنتاجية خارج حدود الدولة الأم، إلا أنه وبحكم آثاره الإيجابية على الإقتصاديات المتلقية (وبصفة خاصة على بلدان أسيا وأمريكا اللاتينية)، أصبح يبحث من طرف الإقتصاديين والقائمين على السياسات الإقتصادية بالدول المختلفة، كأداة تنمية مكملة لمجموع أدوات التنمية المتاحة بالدول المضيفة أو المتلقية، وليس كأداة تمويل إضافية فقط.

- على الرغم من الحداثة النسبية لظاهرة الإستثمارات الأجنبية المباشرة، ورغم الجدل الكبير الذي أثير حولها بسبب أهميتها وتأثيراتها الإقتصادية المعتبرة، إلا أنها أصبحت من الظواهر الإقتصادية الأكثر وضوحا لدى الإقتصاديين والقائمين على الشؤون الإقتصادية بالدول المختلفة، وهذا على الرغم من الإختلافات النسبية المسجلة حول تعريفها.

- لا يعكس تعدد نظريات الإستثمار الأجنبي المباشر تعقد الظاهرة أو عدم وضوحها، بقدر ما يعكس درجة إختلاف الرأي بشأن مبرراتها أو دوافع القيام بها بين فريقي الدول الصناعية المصدرة لهذه الإستثمارات في الغالب، والدول النامية المتلقية. هذا الجانب لا نجده يثير جدلا أو نقاشا فيما بين الدول الصناعية على الرغم من أن النسبة الأكبر من التدفقات الصادرة والواردة من هذه الإستثمارات تتم فيما بينها.

كما يعكس تعدد النظريات إختلاف المواقف من هذه الإستثمارات بشأن تأثيراتها على إقتصاديات الدول المتلقية. هذا النقاش أيضا لا نجده يثار فيما بين الدول الصناعية على الرغم من أن النسبة الأكبر من التدفقات الصادرة والواردة من هذه الإستثمارات تتم فيما بينها مثلما سبقت الإشارة، في حين يثار وبشدة بين فريقي الدول الصناعية المصدرة لهذه الإستثمارات في الغالب، والدول النامية المتلقية.

- النقاش أو الجدل بشأن هذه التأثيرات وإن كان يعبر عن واقع قائم، إلا أن الواقع ذاته يؤكد أن كل أشكال التأثيرات الإقتصادية السلبية المترتبة عن الإستثمارات الأجنبية المباشرة، تتحمل مسؤولياتها الدول المتلقية، بسبب عجزها عن وضع الأطر التنظيمية المواتية والفعالة القادرة على ضمان التسيير الحسن للأنشطة الإقتصادية المقامة بها في إطار عمليات الإستثمار الأجنبي المباشر.

- على الرغم من الحداثة النسبية لظاهرة الإستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أنها عرفت إنتشارا عالميا كبيرا، عبر عنه النمو المعتبر والمتزايد لقيم تدفقاتها الصادرة والواردة عالميا، بداية من أواخر ثمانينيات القرن العشرين تحديدا، إلى أن تجاوزت سنة 2007 بحسب تقرير الإستثمار العالمي لسنة 2008 حدود الـ 1900 مليار دولار أمريكي.

- عوملت الإستثمارات الأجنبية المباشرة (ومنها الشركات متعددة الجنسيات) في الجزائر، في إطار تصورات تنظيمية مختلفة، إستمدت من طبيعة التنظيم الإقتصادي المعتمد، ومن خصائص مرحلة التنمية وطبيعة نتائج جهود التنمية المبذولة، أو التي بذلت.

حيث خضعت هذه الإستثمارات من الإستقلال حتى يومنا إلى نوعين من التنظيم. تنظيم ميزته الرقابة الصارمة على هذه الإستثمارات وعدم الترحيب بها، وهو توجه تم تكريسه لفترة إمتدت من السنوات الأولى للإستقلال حتى مطلع تسعينيات القرن العشرين. وكان ذلك من خلال ثلاثة قوانين إستثمار هي: قانون سنة 1963 (القانون 63-277)، قانون سنة 1966 ( الأمر رقم 66-284)، والقانون المتعلق بتأسيس الشركات المختلطة الإقتصاد وتسييرها الصادر سنة 1982 ( القانون 82-13).

وتنظيم آخر ميزه الإنفتاح على الإستثمارات الأجنبية المباشرة (ومنها الشركات متعددة الجنسيات) بوصفها مصدرا خارجيا للتمويل، وقناة لنقل التكنولوجيات الإنتاجية الحديثة ومهارات الأداء الإقتصادي . وهو ما تم بصفة رسمية مطلع تسعينيات القرن العشرين، بصدور القانون 90-10، المتعلق بالنقد والقرض ثم صدور قانون الإستثمارلسنة 1993 (المرسوم التشريعي 93-12)، وبعده قانون الإستثمار لسنة 2001 ( الأمر رقم 01-03)، ثم تلتها القوانين المعدلة والمكملة.

- في مقابل إنفتاحها على الإستثمارات الأجنبية المباشرة (ومنها الشركات متعددة الجنسيات) وسعيها لإستقطابها ، عملت الجزائر من خلال الكثير من الإجراءات، أهمها ما تضمنته التشريعات والقوانين سالفة الذكر على تحسين بيئة أعمالها وجعلها أكثر ملائمة للأعمال، وأكثر إستقطابا لهذا النوع من الإستثمارات هذه الإجراءات، وإن كان لها الأثر الحسن على بيئة الأعمال الجزائرية، بالرفع من إستقطابيتها، إلا أن إرتفاع أسعار المحروقات في السوق الدولية، وتنامي عائدات الجزائر ومنه إحتياطاتها من العملات الصعبة، وتسديدها المسبق لمديونيتها الخارجية، اعتبر أهم عامل دفع بإتجاه تحسين بيئة الأعمال الجزائرية.

- يظهر التوزيع القطاعي لتدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2010)، أن هذه الأخيرة تركزت في ثلاثة قطاعات، هي بالترتيب: قطاع الصناعة بحصة نسبية قدرها 54.63% من إجمالي القيم المتدفقة، قطاع الخدمات بنسبة قدرها 29.86%، وقطاع السياحة بنسبة قدرها 6.04%.

- ضعف حصة الجزائر من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة كنسبة من إجمالي التدفقات الواردة إلى مجموع الدول العربية من هذه الاستثمارات، حيث صنفت في المرتبة العاشرة عربيا وذلك حسب تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية لعام 2010.

## ثانيا: إختبار الفرضيات:

تم من خلال مختلف فصول هذه الدراسة الوقوف على صحة كل الفرضيات التي إنطلقنا منها في دراستنا هذه وهذا كما يلي:

1. **الفرضية الأولى:** تم التأكيد على هذه الفرضية من خلال الفصل الأول ومباحثه عن المكانة الكبيرة التي تحتلها الشركات متعددة الجنسيات في الإقتصاد العالمي بصفة عامة من خلال قدراتها التكنولوجية الكبيرة و فروعها المنتشرة عبر العالم وكذا حجم رقم أعمالها وأرباحها التي تفوق بكثير ما تحصل عليه بعض الدول مجتمعة.

2. **الفرضية الثانية:** لقد تم التأكيد على هذه الفرضية في الفصل الثاني من خلال المبحث الأول والثاني حيث عملت هذه المؤسسات على تحرير التجارة الدولية من كل القيود وفتح الأبواب أمام الإستثمارات الأجنبية المباشرة التي تقودها الشركات متعددة الجنسيات من خلال برامج الإصلاحات الإقتصادية التي فرضتها على الدول النامية على وجه الخصوص.

3. **الفرضية الثالثة:** تم التأكيد على هذه الفرضية في جزئها الأول المتعلق بالآثار الإقتصادية الإيجابية لنشاط الشركات متعددة الجنسيات من الناحية النظرية على المدى القصير وذلك من خلال الآثار التي تتركها سواء بالنسبة لميزان مدفوعات البلد المضيف، أو بالنسبة للنقل التكنولوجي، توفير مناصب شغل، إحداث تراكم رأسمالي .....إلخ.

والجزء الثاني من الفرضية هي غير مؤكدة وذلك بالنظر إلى الآثار الإيجابية التي حققتها بعض البلدان الآسيوية خاصة في المجال الإقتصادي وعلى رأسها الصين حيث إستخدمت سياسات إقتصادية مناسبة لجذب هذا النوع من الإستثمار واستفادت منه، بل أصبحت منافس قوي لهذه الإستثمارات. وكذلك بلدان أخرى مثل كوريا، سنغافورة، البرازيل، تركيا، هونج كونج...الخ.

4. **الفرضية الرابعة:** هذه الفرضية هي مؤكدة حيث من خلال الفصول التي تم دراستها لمسنا نوع من التناقض بين المزايا والأهداف المسطرة من خلال إستراتيجية هذه الشركات وأهداف البلدان النامية المضيفة لها. وعلى البلدان النامية أن تحسن إستغلال المكاسب التي تنجم عن نشاط هذه الشركات خاصة في المجال الإقتصادي حتى تطور قدراتها التنافسية على الصعيد الدولي.

5. **الفرضية الخامسة:** تم التأكيد على هذه الفرضية بإعتبار أن الشركات متعددة الجنسيات أصبحت تقود الإقتصاد العالمي وهي قلب العولمة الإقتصادية ، فالبلدان النامية تجد نفسها ضعيفة أمام قوة هذه الشركات وهذا ما نلمسه من خلال القوانين والتشريعات المتعددة التي تعمل على تحفيز وفي نفس الوقت الضبط والمراقبة لعمل هذه الشركات خاصة إذا تعلق الأمر ببعض القطاعات الإستراتيجية التي تمس بالسيادة الوطنية. وهذا ما يترجم تخوف العديد من البلدان النامية والمطالبة بإعداد مدونة سلوك عمل هذه الشركات التي تضبط من طرف الأمم المتحدة نتيجة لبعض الآثار السلبية لها.

6. **الفرضية السادسة:** تم التأكيد على هذه الفرضية وذلك بالنظر إلى الطلب المتزايد على الإستثمارات الأجنبية وتسابق دول العالم وفي مقدمتها الدول الصناعية منها على إستقطاب أكبر القيم الممكنة منها. وهو ما تم الوقوف عليه في المبحث الخامس من الفصل الأول من الدراسة، أين تناولنا التدفق العالمي للإستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث إتضح أن ما يزيد عن 70% من التدفقات الواردة لهذه الإستثمارات كانت من نصيب الإقتصاديات المتطورة.

نفس الملاحظة تم تسجيلها بالنسبة للدول النامية التي أصبحت تعمل بجدية أكبر على تعديل تنظيماتها وقوانينها المعتمدة في إدارة هذا النوع من الإستثمارات، وفقا لما يتماشى والتوجهات العالمية نحو الإهتمام المتزايد بهذا النوع من الإستثمار، ووفقا لما يجعل بيئة الأعمال بها أكثر إستجابة للشروط والمتطلبات العالمية لإقامة الأنشطة والمشاريع الإقتصادية، ووفقا لما يجعل مناخها الإستثماري أكثر قدرة على الإستقطاب.

كما تم تأكيد هذه الفرضية أيضا في الفصل الثالث المبحث الثاني من الدراسة عندما تناولنا الآثار الإقتصادية الإيجابية للشركات متعددة الجنسية على البلدان النامية.

7. **الفرضية السابعة:** تم التأكيد على هذه الفرضية، وذلك بالنظر إلى ما قامت ومازالت تقوم به الجزائرو بجدية في سبيل تعديل تنظيماتها وقوانينها المعتمدة في إدارة الإستثمارات الأجنبية المباشرة (ومنها الشركات متعددة الجنسيات) ، وفقا لما يتماشى والتوجهات العالمية نحو الإهتمام المتزايد بهذا النوع من الإستثمار، ووفقا لما يجعل بيئة الأعمال الجزائرية أكثر إستجابة للشروط والمتطلبات العالمية لإقامة الأنشطة والمشاريع الإقتصادية في هذا الإطار، ووفقا لما يجعل مناخها الإستثماري أكبر قدرة على الإستقطاب.

الجهود أعلاه تظهر من خلال ما أدخل من تعديلات على التنظيم الخاص لهذا النوع من الإستثمارات، بداية من القانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض، ثم المرسوم التشريعي 93-12 المتعلق بتطوير الإستثمار وبعده الأمر رقم 01-03 المعدل لقانون 1993 (المرسوم التشريعي 93-12).وتبعتها القوانين المعدلة والمكملة لقانون الإستثمار.

8. **الفرضية الثامنة**: تم التأكيد على هذه الفرضية من خلال نفس أدوات تأكيد الفرضية السادسة. وهو ما تم على مستوى المبحث الثاني من الفصل الرابع من الدراسة، حيث تناولنا الإطار القانوني المحفز للإستثمار الأجنبي المباشر (ومنها الشركات متعددة الجنسيات) ، وكذا تأهيل المناخ الإستثماري في الجزائر الخاص بالإستثمارات الأجنبية المباشرة.كضمانات وتحفيزات من شأنها أن تجذبهم إلى بيئة الإستثمار التي لم ترق هي الأخرى إلى مستوى الأمان الذي ينشده رأس المال الأجنبي.

**ثالثا: توصيات وإقتراحات الدراسة:**

تلخص لنا النقاط التالية مجموعة التوصيات والإقتراحات التي تمكن من تجاوز المخاطر والتهديدات الناتجة عن المساوئ التي تتمخض عن الآثار الإقتصادية لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات في ظل بيئة إستثمارية يسيرها منطق العولمة وذلك كما يلي:

- إن منطق عولمة الإقتصاد الذي تسيره مبادىء النظام الرأسمالي أصبح ضرورة وحتمية، وإجبار لا خيار على كل الدول، وبغرض تجاوز آثارها السلبية التي تشير إلى ضعف آداء الإقتصاديات النامية، ومنها الجزائر، فإن المطلوب من حكومات هذه الدول إعتماد إستراتيجيات تنموية ترتكز بشكل كبير على تهيئة البيئة والمناخ الإستثماريين المناسبين وذلك عن طريق الإندماج في النظام الإقتصادي العالمي والتعجيل بالإنتقال إلى إقتصاد السوق بدلا من التخبط في المرحلة الإنتقالية وهدف ذلك كله هو إستقطاب وجذب الشركات متعددة الجنسيات ومعها تتدفق رؤوس الأموال والتكنولوجيا والخبرات المهنية، وتنمو بذلك حصة الدول النامية من الإستثمارات.

- المطلوب من حكومات الدول المضيفة – خاصة النامية – هو ضرورة ضبط وتقييد وتوجيه أنشطة الشركات متعددة الجنسيات، وقد أثبتت نجاح ذلك في دول جنوب شرق آسيا، فعلى الرغم من صعوبة ذلك ميدانيا بإعتبار أن هذه الشركات عملاقة وقوية وذات نفوذ كبير قادرة على تغيير نظام إقتصادي بأكمله، إلا أن المطلوب هو التعامل بمرونة مع هذا الوضع، وذلك عن طريق تشجيع التعامل مع الشركات ذات الحجم المتوسط في إطار عقود الشراكة التي يجب أن تضبط في حدودها الدنيا، وهدف ذلك هو خلق بيئة إستثمارية تضمن إحتكاك الشركات المحلية بها وإكتساب الخبرة والدافع إلى توجيه إستثماراتها نحو الأسواق الدولية وهو ما سيساهم في تنمية تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة.

- على حكومات الدول النامية وضع إستراتيجية من شانها أن تشجع الشركات المحلية على تفعيل دور البحث والتطوير فيها بشكل ينمي فيها روح الإبداع والإختراع، فهذا السبيل وحده هو القادر على تخليصها من مشكلات التبعية والإنفراد بتكنولوجيا وتقنيات إنتاج حديثة تكسبها قوة تنافسية في الأسواق الدولية وتكسبها قوة تفاوضية في إبرام العقود والإتفاقيات الدولية.وهذا ما قامت به بعض البلدان الصناعية الحديثة التي تعتبر كنموذج تقتدي به الدول النامية وعلى رأسها الصين.

• يجب على الدول النامية ومنها الجزائر، أن توجه أكثر أنشطة الشركات متعددة الجنسيات إلى قطاع الصناعة التحويلية، ولا نعني بذلك إنتاج مواد الإستهلاك المباشر، بل إنتاج وسائل الإنتاج من معدات وآلات، وأن توجه أنشطتها إلى قطاع الخدمات الذي يعتبر السمة الأساسية للجغرافية الإقتصادية الحديثة وتزامنا مع ذلك يجب الحد من أنشطتها المرتبطة بالقطاعات التي لها صلة باستخراج المواد الأولية، ومعها يتوقف إستنزاف الثروات الطبيعية.

• على الشركات البترولية الوطنية في الدول النامية – خاصة الدول العربية ومنها الجزائر – أن تتخلص من تبعيتها للشركات البترولية العالمية، وليس من سبيل إلى ذلك إلا بضرورة تفعيل دور البحث والتطوير الذي يجب أن يحض بالإهتمام الأولي وبكل الدعم المالي والمعنوي من طرف صناع القرار وسيمكنها ذلك من الإستقلال بتكنولوجيا إستكشاف البترول والتنقيب عنه وإنتاجه وزيادة قدرات صناعة مواده المشتقة بتطوير تكنولوجيا صناعة التكرير والصناعة البيتروكيماوية كنتيجة لسنوات طويلة من الخبرة والإحتكاك، مما سيتيح لها إمكانية الإستقلال بمشاريعها وبالتالي تعظيم لإيراداته والحد من إستنزاف ثرواتها التي طالما حولتها الشركات متعددة الجنسيات إلى الدول الأم في شكل أرباح.

• على صناع القرار في الجزائر الوقوف على الأسباب الحقيقية التي تحول دون إستقطاب المستثمرين الأجانب خارج قطاع البترول وإزالة كافة الإحتكارات التي تسيطر على تجارة السلع - خاصة إستيراد السلع واسعة الإستهلاك - مما سيعطي دافعا قويا للمستثمرين الأجانب والمحليين على السواء.

• على صناع القرار في الجزائر إعادة النظر في سياسات التحفيز والترويج المتبعة بشأن جذب الإستثمار الأجنبي المباشر التي نرى بأنها مشتتة على عدة قطاعات وأن يتم تركيزها على عدد من القطاعات كالخدمات ومنها السياحة ، بالمقارنة مع دول الجوار مما سيسهم في تعزيز إيرادات الدولة من العملة الصعبة وإيقاف نزيف الثروات الطبيعية ومنها البترول.

• تشجيعا على التوسع في الإنتاج والعرض وما لذلك من دور بارز في بعث عملية التنمية نوصي بأهمية تبسيط إجراءات التمويل، خاصة لفائدة صغار المنتجين و/أو الراغبين في دخول عالم الإنتاج من باب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة، وتدنية العبء الضريبي عنهم قدر الإمكان ولأطول فترة ممكنة . وإن كان هذا الشرط الأخير قائم ومطبق منذ فترة، إلا أننا نؤكد على ضرورة تعميمه قدر الإمكان ليشمل ليس فقط المؤسسات حديثة النشأة و/أو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإنما كل مؤسسات النشاط. فتوفير التمويل اللازم بالشروط الملائمة، مع تدنية العبء الضريبي يعتبران إثنين من أهم شروط التوسع في الإنتاج، ومنه تحقيق التنمية.

- ضرورة العمل إستراتيجيا بإتجاه مقاربة أو موازنة مساهمات قطاعات الإقتصاد الوطني المختلفة في بنية الناتج الوطني، أو في إجمالي القيمة المضافة المولدة. وهو ما يتحقق من خلال بذل ما يجب لخلق إنتاج وطني حقيقي خارج المحروقات ، وبداية بالقطاع الفلاحي.

- نوصي بأهمية إستمرار الدولة في ممارسة دورها التدخلي مؤقتا، من خلال ما قامت وتقوم به بداية من سنة 2001 في إطار برنامجي الإنعاش الإقتصادي ودعم النمو، من إستثمارات عمومية في الهياكل القاعدية والبنى التحتية، لما لذلك من دور محوري وجوهري في دعم الطلب، ومنه خلق الحركية الإقتصادية التي يفتقر إليها الإقتصاد الوطني، والتي تعتبر من أهم شروط تكوين نسيج إنتاجي متزن ومتناسق، ومنه تحقيق التنمية.

- نوصي بأهمية الإستمرار في سياسة الإنفتاح على الإستثمارات الأجنبية المباشرة (ومنها الشركات متعددة الجنسيات) ، لا بوصفها مصدرا تمويليا، وإنما لما يمكن أن تخلقه من حركية داخل الإقتصاد الوطني بفعل عامل المنافسة التي تفرضها على المنتجين المحليين، من جهة. وبفعل المحاكاة التي يضطر المنتجين المحليين إلى ممارستها حفاظا على مكانتهم في السوق، وضمان البقاء بها.مؤكدين في الوقت ذاته على وجوب أن تكون التشريعات والقوانين المنظمة لهذا النوع من الإستثمارات، في مستوى إدارته بالإتجاه الذي يحقق كامل الأهداف التي أستقطب لأجلها وأن تكون قادرة أيضا على تجنيب الإقتصاد الوطني حاضرا ومستقبلا من أي شكل من أشكال التأثيرات السلبية التي يمكن أن تترتب عن هذا النوع من الإستثمارات.

- وجوب إعتماد سياسات تفضيلية أو تمييزية في إطار التنظيم المعتمد لإدارة هذا النوع من الإستثمارات، يكون الهدف منها تكثيف الإستثمار في القطاعات الإقتصادية المولدة للقيم المضافة، والقدرة على خلق الإنتاج الحقيقي القابل للمراكمة، والتي من شأنها تعزيز الطاقة الإنتاجية للبلد، وتوسيع النسيج الإنتاجي الوطني وموازنته.

- ضرورة توحيد الطرق والأدوات المعتمدة في جمع وتبويب المعطيات الإحصائية المتعلقة بالإستثمارات الأجنبية المباشرة (ومنها الشركات متعددة الجنسيات) ، ما بين مختلف الهيئات والمؤسسات المكلفة بهذا النوع من المعطيات، كبنك الجزائر،وزارة الصناعة ووزارة المالية، ومؤسسة الجمارك الجزائرية والديوان الوطني للإحصائيات، والوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار وغيرها. ولما لا إسناد هذه المهام لمؤسسة أو هيئة واحدة تنشأ خصيصا للقيام بذلك مع التأكيد على وجوب الإلتزام بالشفافية الكاملة فيما يخص التعامل بهذه المعطيات بإتاحتها للباحثين والدارسين والراغبين في الحصول عليها عامة، من خلال نشرها في تقارير أو دوريات، أو بأي طريقة، وفي أي شكل ترى الهيئة أو الهيئات المعنية أنه الأنسب والأنجع. وهذه التوصية تخص كل المؤسسات والهيئات القائمة حاليا والمؤسسة أو الهيئة المقترحة في حال تم الأخذ بالمقترح.

- نشير في هذا الإطار إلى أن الأخذ بهذا المقترح من شأنه أن يسهل من مهام إتخاذ القرارات الإستثمارية أمام الراغبين في الإستثمار، ولذلك إنعكاسات إيجابية طبعا على الإقتصاد الوطني . كما من شأنه أن يساعد الباحثين والدارسين على إتمام بحوثهم في وقت أقل وبدقة أكبر.

- التأكيد على ضرورة ووجوب الإستمرار في العمل على تحسين بيئة الأعمال الجزائرية، والرفع من إستقطابية المناخ الإستثماري الوطني وذلك بالسير قدما في محاربة الفساد بكل أشكاله.

## رابعا: آفاق الدراسة:

إن ظاهرة العولمة التي تعتمد أساسا على تدويل نشاط الشركات متعددة الجنسيات تحتاج إلى الكثير من الكتابات وبشكل مستمر على ضوء ما تخلفه من آثار إقتصادية وبيئية خاصة بالنسبة للدول النامية ومنها الجزائر تحديدا.

وعلى أساس ذلك فإن هذه الدراسة تحتاج إلى متابعة وذلك من خلال دراسة إشكالية مدى تأثر الشركات متعددة الجنسيات بالأزمة المالية العالمية، وإمكانية تخطيها لهذا العائق الذي يقف أمام تدويل أنشطتها والمواصلة في تدعيم مشروع سيطرة الراسمالية على النظام الإقتصادي العالمي، وأثار ذلك كله على الدول المضيفة مع الإشارة إلى حالة الدول النامية ومنها الجزائر .

إن مسألة تخلف الدول النامية ومنها الجزائر عن اللحاق بركب الدول المتقدمة ترتبط أساسا بمسألة التخلف التكنولوجي وعدم تحكم شركاتها المحلية بأدوات البحث والتطوير، فمن الملاحظ أن إنجاز كل المشاريع التي تعتمد على الحداثة والتقنية المتقدمة تحتاج إلى ضرورة إشراك الأطراف الأجنبية وهي مسألة تحتاج إلى تسليط الضوء للكشف عن السبل التي تمكن شركات الدول النامية ومنها الجزائر من الإستفادة تكنولوجيا بالتعاقد مع الشركات الأجنبية وبالتالي التخلص من مشكلات التبعية.

# المراجع

# قائمة المراجع

## الكتب باللغة العربية

1. إبراهيم حسين العسل، " التنمية في الفكر الإسلامي، مفاهيم، عطاءات، معوقات، أساليب "، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت،لبنان، الطبعة الأولى 2006.
2. أبو قحف عبد السلام،" اقتصاديات الاستثمار الدولي"، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 1991.
3. آدم مهدي أحمد، " العولمة وعلاقتها بالهيمنة التكنولوجية "، الشركة العالمية للطباعة والنشر، 2001.
4. أميرة حسب الله محمد، " محددات الاستثمار الأجنبي المباشر والغير مباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة، تركيا، كوريا الجنوبية"، مصر، الدار الجامعية2004 - 2005 .
5. أمين سمير، أوتارفرانسوا،" مناهضة العولمة"، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2004.
6. أنتوني فانأجتميل، " قرن الأسواق الناشئة كيف تستولي سلالة جديدة من الشركات العالمية على العالم" ، مكتبة جرير، العربية السعودية، 2008.
7. باسل رؤوف الخطيب،" العولمة والنظام الإقتصادي الدولي"، مركز الملك فيصل للبحوث والإتصالات، المملكة العربية السعودية.
8. جورج الراسي، " الاشتراكية والشركات المتعددة الجنسية "، مطبعة الأديب، بغداد، 1977.
9. جوزيف إي ستيجليتز، ترجمة فايزة حكيم، أحمد منيب، "كيف نجعل العولمة مثمرة"، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، القاهرة، 2009.
10. حامد عبد المجيد دراز،" السياسات المالية "،الدار الجامعية،الإسكندرية 1999.
11. حسام عيسى ، " نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية "، دار المستقبل، بيروت 1987.
12. حسن لطيف كاظم الزبيدي،" العولمة ومستقبل الدور الإقتصادي للدولة في العالم الثالث "، دار الكتاب الجامعي، الإمارات العربية المتحدة، 2002.
13. حميد الجميلي، " دراسات معاصرة في الإقتصاد الدولي التطبيقي "، منشورات أكاديمية الدراسات العليا،طرابلس،2005.
14. دريد محمود السامرائي، "الاستثمار الtأجنبي: المعوقات والضمانات القانونية"، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2006.

15. دريد محمود علي، " الشركة المتعددة الجنسية آلية التكوين وأساليب النشاط " ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2009.
16. رضا عبد السلام، " العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق "، المكتبة العصرية ، مصر 2007.
17. رضا عبد السلام، " محددات الاستثمار الأجنبي في عصر العولمة، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر "، دار الإسلام للطباعة والنشر، مصر 2002.
18. ريمون حداد، " العلاقات الدولية" ، دار الحقيقة، بيروت، لبنان، 2000.
19. ريموند فرنون،" النتائج الاقتصادية والسياسية للمؤسسات المتعددة الجنسيات"، ترجمة صلاح برمدا منشورات وزارة الثقافة والإرشاد القومي، دمشق، 1981.
20. سامي عفيفي ،"الإقتصاد المصري بين الواقع والطموح"، القاهرة، الدار المصرية اللبنانية،1988
21. سرمد كوكب جميل، " الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية "، دار الحامد للنشر والتوزيع عمان، 2001.
22. سعود جايد مشكور العامري، " الإدارة المالية في الشركات متعددة الجنسيات "، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.
23. سلام الربضي، " النفوذ العالمي للشركات عبر الوطنية، إشكالية العلاقة بين الدولة ورأس المال " دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2009.
24. سليمان عمر محمد الهادي " الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الوضعي " الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.
25. سمير كرم، " الشركات المتعددة الجنسية "، معهد الإنماء العربي، بدون سنة، لبنان.
26. سنغكقالجيت، " عولمة المال "، ترجمة، رياض حسن، دار الفرابي، لبنان، 2001.
27. سهيل حسين الفتلاوي،" العولمة وآثارها في الوطن العربي "، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2009.
28. سيد طه بدوي، " دور الشركات العابرة للحدود في اجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية "، دار النهظة العربية، القاهرة، مصر 2005.
29. شريف محمد غنام، " الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات متعددة الجنسيات مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة "، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2006.

30. صفوت أحمد عبد الحفيظ، "دور الاستثمار الأجنبي"، دار المطبوعات، الإسكندرية، مصر، 2005 .

31. صلاح الدين حسن السيسي، "الشركات متعددة الجنسيات وحكم العالم"، عالم الكتب للنشر والتوزيع القاهرة، مصر، 2003.

32. ضياء مجيد موساوي، " العولمة واقتصاد السوق الحرة "، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، 2003.

33. عبد الرحيم بوداقجي، "التنمية الإقتصادية "، مديرية الكتب الجامعية، دمشق،1977.

34. عبد الرشيد حافظ، "الآثار السلبية للعولمة على الوطن العربي وسبل مواجهتها"، العربية للنشر مصر، 2005.

35. عبد العزيز النجار، " الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات "، المكتب العربي الحديث، مصر، 2007.

36. عبد القادر محمد عبد القادر عطية،"اتجاهات حديثة في التنمية "، الدار الجامعية، الإسكندرية،1999.

37. عبد المجيد قدي، " المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية "، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر .2005

38. عبد المطلب عبد الحميد، "النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر 2001"، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003.

39. عبد المطلب عبد الحميد،" العولمة الاقتصادية منظماتها – شركاتها- تداعياتها"، الدار الجامعية مصر،2006.

40. عثمان أبوحرب،"الإقتصاد الدولي"، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2007.

41. عصام عمر مندور، " محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية " دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2010.

42. عمر صقر، "العولمة وقضايا إقتصادية معاصرة"، دار النشر،مصر، 2003/2002 .

43. عمرو محي الدين، "التخلف والتنمية "، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت 1975.

44. غريغوري كلارك، ترجمة أمين الأيوبي، "الاقتصاد العالمي، نشأته وتطوره ومستقبله"، الدار العربية للعلوم ناشرون، بيروت، لبنان، 2009.

45. فريد النجار،" إعادة هندسة العمليات وهيكلة الشركات للتعامل مع العولمة والحرب التجارية الجديدة"، دار طيبة للنشر والتوزيع والتجهيزات العلمية، القاهرة، مصر 2004.
46. فليح حسن خلف،" التنمية و التخطيط الإقتصادي"، دار الكتاب العالمي، عمان، الأردن، 2006.
47. قادري عبد العزيز، "الإستثمارات الدولية، التحكيم التجاري الدولي ضمان الإستثمارات" ، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2004.
48. كمال بكري " التنمية الإقتصادية "، الدار الجامعية، مصر، 1988.
49. كينيشي أوهمي، " الإقتصاد العالمي المرحلة التالية.تحديات وفرص في عالم بلا حدود"، الدار العربية للعلوم، 2006،بيروت.
50. لعشب محفوظ: " دراسات في القانون الإقتصادي"، المطبعة الرسمية، الجزائر، 1992.
51. لوريتانا بوليوني، ترجمة لبنى حامد عامر،" الإقتصاد العالمي الخفي"، الدار العربية للعلوم ناشرون بيروت، 2010.
52. ليسترثورو، ترجمة فايزة حكيم وأحمد منيب، " النظام الإقتصادي العالمي الجديد، الجرأة والمخاطرة طريق إلى الثروة "، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، مصر،2006.
53. ماجدة شاهين، "منظمة التجارة العالمية ومستقبل الدول النامية "، ملحق الأهرام الإقتصادي، مؤسسة الأهرام، القاهرة، 1996.
54. ماليكومجبلز وآخرون، ترجمة د.طه عبد الله منصور وآخرون. "إقتصاديات التنمية"، دار المريخ للنشر، العربية السعودية n.1995
55. محسن شفيق، " نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية "، جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي ط1، 1984.
56. محمد السيد سعيد، " الشركات متعددة الجنسيات و آثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية "، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1978.
57. محمد العربي بوقرة، ترجمة د. فهيمة شرف الدين، "العلم ضد العالم الثالث، الشركات متعددة الجنسيات وأوهام التطور"، الطبعة الأولى، دار الفارابي، بيروت، لبنان، 1999.
58. محمد حسين مرتضى عرفة، " مرتكزات العولمة من رأسمالية الدولة الاحتكارية إلى ثورة الاتصالات والمعلوماتية "، دار وائل للنشر والتوزيع، سورية، 2004.
59. محمد عبد العزيز عبد الله، " الاستثمار الأجنبي المباشر "، دار النفاس للنشر والتوزيع، الأردن 2005.

60. محمد عبد العزيز عجيمة و إيمان عطية ناصف، " التنمية الإقتصادية دراسات نظرية و تطبيقية " كلية التجارة، الإسكندرية 2000.

61. محمد عبد العزيز عجيمة ومحمد علي الليثي، "التنمية الإقتصادية مفهومها، نظرياتها وسياساتها" مؤسسة شهاب، الإسكندرية، 1994 .

62. محمد مدحت مصطفى وسهير عبد الظاهر أحمد، "النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الإقتصادية" مكتبة الإشعاع الفنية، مصر 1999.

63. محمود خالد المسافر،" العولمة الاقتصادية هيمنة الشمال والتداعيات على الجنوب"، بيت الحكمة بغداد، 2002.

64. محي محمد مسعد، "ظاهرة العولمة، الأوهام والحقائق"، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية مصر، 2003.

65. مدني بن شهرة، " الاصلاح الاقتصادي وسياسة التشغيل "، دار الحامد، عمان، 2009.

66. مركز الجزيرة للدراسات، "البرازيل القوة الصاعدة في أمريكا اللاتينية"، الدار العربية للعلوم ناشرون،.بيروت، لبنان، 2010.

67. مروان شموط، كنجو عبود كنجو،"أسساالإستثمار"، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات القاهرة، مصر، 2008.

68. منى قاسم، "الإصلاح الإقتصادي في مصر، دور البنوك في الخصخصة وأهم التجارب الدولية" الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1998 .

69. منير الحمش، "الإصلاح الإقتصادي بين أوهام الليبيراليةالإقتصادية الجديدة وحق الشعوب في الحياة،" دار الرضا للنشر، سوريا، 2003.

70. ميرونوف، " الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات "، الجزائر،ديوان المطبوعات الجامعية،1986.

71. ميشيل تودارو، " التنمية الإقتصادية "، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2006.

72. نادية الهادي، "الإدارة الدولية تحدي التقدم الإداري للدول النامية"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت 1989.

73. ناصر عبيد الناصر، " سياسات الاصلاح الاقتصادي وبرامج التثبيت والتكييف الهيكلي "، اتحاد الكتاب العرب،دمشق2001.

74. نزيه عبد المقصود مبروك، " الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية "، دار الفكر الجامعي الإسكندرية 2007.

75. نعيم إبراهيم الظاهر،"إدارة العولمة وأنواعها"، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.

76. نوري منير، "السياسات الإقتصادية في ظل العولمة" ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر 2007.

77. هجير عدنان زكي أمين، "الإقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات"،دار اثراء للنشر والتوزيع،عمان 2009.

78. هوارد هوثمان، ترجمة بهاء شاهين،" 50 شركة غيرت العالم "، مجموعة النيل للنشر، القاهرة 2003.

79. هيكل عجمي جميل، " الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص في الدول النامية- الحجم والاتجاه والمستقبل "، دراسات إستراتيجية العدد 32، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الإستراتيجية، الطبعة الأولى 1999.

80. وشاح رزاق، " مؤشرات تحليل الإستثمار الأجنبي المباشر"، المعهد العربي للتخطيط .

81. يحيى اليحياوي، "العولمة أية عولمة؟" ، إفريقيا الشرق، بيروت، لبنان، 1999.

## أطروحات الدكتوراه

1. أحمد دبيش ، "إشكالية التنمية والإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر"، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 2010-2011.
2. بوبكر بعداش، "مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات، حالة قطاع البترول"، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2010/2009.
3. عبد الرحمانتومي ،"واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر1980 - 2009 "، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، أكتوبر 2006.
4. صدر الزين منصوري ، "آليات تشجيع وترقية الإستثمار كأداة لتمويل التنمية الإقتصادية "، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 2006.
5. الدين صواليلي ، "النمو والتجارة الدولية في البلدان النامية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر 2006.
6. عمار معاشو ، " الضمانات في العقود الإقتصادية الدولية في التجربة الجزائرية (في عقود المفتاح والإنتاج في اليد)"، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون الدولي والعلاقات الدولية معهد العلوم القانونية والإدارية، جامعة الجزائر، 1998.
7. محمد عبده سعيد، "الشركات المتعددة الجنسيات و مستقبلها في الدول النامية"، رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة عين شمس، كلية الحقوق 1986

## رسائل الماجستير

1. جمالبن نعمان ، " تطور الإستثمار الأجنبي في الجزائر إلى غاية سنة 2000"، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في الإقتصاد والإحصاء التطبيقي، المعهد الوطني للتخطيط والإحصاء، جامعة الجزائر، 2002/ 2003.
2. محمد كولا ، "التحكيم في إطار قانون الإستثمار الجزائري"، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق جامعة مولود معمري تيزي وزو،2001/2000

3. أمال يوسفي ، " الإستثمار الأجنبي المباشر في ظل التشريعات الحالية "، بحث لنيل شهادة الماجستير ، فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية ، معهد الحقوق والعلوم الإدارية ، جامعة الجزائر 1998، 1999 .
4. فارس فضيل، " الاستثمار الأجنبي المباشر، حالة الجزائر"، رسالة ماجستير، معهد العلوم الاقتصادية، 1998/1997.
5. فريد يبالة"الشركات المتعددة الجنسية في البلدان النامية علاقات ،أثار، مواقف"، رسالة ماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 1996.
6. أحمد سي علي ، " النظام القانوني للشركات الوطنية المعاصرة والقانون الدولي العام"، رسالة ماجستير في القانون الدولي العام والعلاقات الدولية، جامعة الجزائر 1987.
7. عائشة عينوش : " ميكانيزمات ضمان الإستثمارات الأجنبية في الجزائر"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو 2003.

## ***المجلات***

1. الأهواني كامل حسام الدين، " المعاملة القانونية للإستثمارات في القانون المصري (سبل تشجيع الإستثمار وإزالة ما يعترضه من عقبات)"، مجلة إتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية، العدد 04، مصر 1992.
2. بشير مصيطفى، " حريق الجسد، مقالات في الاقتصاد الجزائري"، دار الجسور للنشر والتوزيع الجزائر، 2011.
3. بعلوج بلعيد، " معوقات الإستثمار في الجزائر" ، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الرابع الجزائر.
4. بن حمودة محبوب وبن قانة إسماعيل،" أزمة العقار في الجزائر ودوره في تنمية الإستثمار الأجنبي"، مجلة الباحث.
5. بيدرو بو: " الإصلاحات الهيكلية في الأرجنتين في التسعينات "، مجلة التمويل والتنمية، مارس 2000.
6. جورج جيلبوي،"أسطورة المعجزة الصينية"، ترجمة حسام بدار ، مجلة الثقافة العالمية، عدد 128 الكويت، 2005.

7. جويل بيرغسمان و زياوفانغ شين: " الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية، الانجازات والمشكلات، مجلة التمويل و التنمية "، ديسمبر 1995 .
8. خوزيه أنجل جوريا : " المكسيك التطورات الأخيرة والإصلاحات الهيكلية و التحديات القادمة" مجلة التمويل والتنمية، مارس2000.
9. عبد المجيد زعلاني: " الرقابة على الصرف في الجزائر، جوانب تنظيمية وجزائية" ، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والإقتصادية والسياسية، عدد 01، 2001.
10. فرحي محمد: " سياسة الإعفاءات الضريبية في الإقتصاد الجزائري، وآثارها الإقتصاديةوالإجتماعية"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والإقتصادية والسياسية، عدد 39 لسنة 2001.
11. مصطفى محمد العبد الله الكفري،" التصحيحات الهيكلية والتحول الى اقتصاد السوق في البلدان العربية "،مجلة الحوار المتمدنالعدد 713 في 2004/01/14.
12. المعهد العربي للتخطيط بالكويت، " منظمة التجارة العالمية، آفاق ومستقبل"، نفس الناشر، العدد رقم 39 الصادر في مارس عام 2005.
13. منى قاسم،" الشركات متعددة الجنسيات وأهميتها في الاقتصاد العالمي"، النشرة الاقتصادية، بنك مصر، 1998.
14. نشريه وزارة التجارة حصيلة أنشطة وإحصائيات، السداسي الأول من سنة 2011.
15. يحياوي نصيرة، " دور الجباية في تمويل الخزينة العمومية وأثرها على الميزانية العامةوالإقتصاد الوطني"، مجلة دراسات، العدد 15 أ، جانفي2011، جامعة عمار ثليجي-الأغواط.
16. يوسفي محمد، "مضمون أحكام الأمر رقم 03/01 المتعلق بتطوير الإستثمار المؤرخ في 20 أوت 2001 ومدى قدرته على تشجيع الإستثمارات الوطنية والأجنبية"، مجلة إدارية 2002.

**_الجرائد الرسمية والقوانين_**

1. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 17، الصادرة بتاريخ 30 مارس سنة 2008.
2. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 37، الصادرة بتاريخ 7 يونيو سنة 2007.
3. المرسوم التشريعي رقم 93/09، صدر بتاريخ 25 أفريل 1993.
4. المرسوم الرئاسي رقم 07-173 ، مؤرخ في 04 يونيو 2007، المتضمن تعيين أعضاء الحكومة.

5. مرسوم تشريعي 12/93 مؤرخ في 05 أكتوبر 1993، يتعلق بترقية الإستثمار، جريدة رسمية عدد 64، مؤرخة في أكتوبر 1993.
6. مرسوم تنفيذي رقم 281/01 مؤرخ في 24 سبتمبر 2001،يتعلق بتشكيلة المجلس الوطني للإستثمار وتنظيمه وسيره ، جريدة رسمية عدد 55 مؤرخة في سبتمبر 2001.
7. مرسوم تنفيذي رقم 282/01 مؤرخ في 24 سبتمبر 2001، يتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار وتنظيمها وسيرها، جريدة رسمية عدد 55 مؤرخة في سبتمبر 2001، معدل ومتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 314/02 مؤرخ في 14 أكتوبر 2002 ، جريدة رسمية عدد 68 مؤرخة في أكتوبر 2002.
8. مرسوم تنفيذي رقم 186/93 المؤرخ في 27 يوليو 1993، يحدد كيفيات تطبيق القانون رقم 11/91 المؤرخ في 27 أفريل 1991، جريدة رسمية عدد 51 سنة 1993.
9. مرسوم تنفيذي رقم 319/94 مؤرخ في 17 أكتوبر 1994، يتضمن صلاحيات وتنظيم وسير وكالة ترقية الإستثمارات ودعمها ومتابعتها، جريدة رسمية عدد 67 مؤرخة في أكتوبر 1994.
10. مرسوم تنفيذي رقم 118/96 مؤرخ في 06 أفريل 1996، يعدل ويتمم المرسوم 159/87 المؤرخ في 21 يوليو سنة 1987 والمتعلق بتدخل الشركات الأجنبية في أعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها، جريدة رسمية عدد 22 المؤرخة في 10 أفريل 1996.
11. مرسوم رقم 491/63 مؤرخ في 31 ديسمبر 1963، جريدة رسمية عدد 04 مؤرخة في 10 جانفي 1964.
12. المرسوم رقم 159/87 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 118/96.
13. مرسوم التنفيذي رقم 06-440 المؤرخ في 02 ديسمبر 2006الجريدة الرسمية رقم 78 الصادرة بتاريخ 03 ديسمبر 2006
14. قانون 13/82 مؤرخ في 28 أوت 1982، يتعلق بتأسيس الشركات المختلطة الإقتصاد وسيرها جريدة رسمية عدد 35، مؤرخة في أوت 1982.
15. قانون 01/88 مؤرخ في 12 يناير 1988، يتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية الإقتصادية، جريدة رسمية عدد 02 مؤرخة في يناير 1988.
16. قانون المالية 2009، وزارة المالية.
17. قانون رقم 277/63 الصادر في 26 جويلية 1963 يتضمن قانون الإستثمار، جريدة رسمية عدد 53، مؤرخة في 26 جويلية 1963.

18. قانون رقم 10/90 مؤرخ في 14 أفريل 1990، يتعلق بالنقد والقرض ، جريدة رسمية عدد 16 مؤرخة في أفريل 1990.
19. قانون رقم 11/91 المؤرخ في 27 أفريل يحدد القواعد المتعلقة بنزع الملكية من أجل المنفعة العامة، جريدة رسمية عدد 21 مؤرخة سنة 1991.
20. قانون رقم 21/91 المؤرخ في 04 ديسمبر 1991، يعدل ويتمم القانون 14/86 المؤرخ في 19 أوت سنة 1986، المتعلق بأنشطة التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب، جريدة رسمية عدد 63 مؤرخة في 07 ديسمبر 1991.
21. أمر رقم 06-10 المؤرخ في 29 يوليو 2006 المعدل والمتمم للقانون 05-07.الجريدة الرسمية رقم 43 الصادرة بتاريخ 30 يوليو 2006
22. أمر 03/03 مؤرخ في 19 جويلية 2003، يتعلق بالمنافسة، جريدة رسمية عدد 43، مؤرخة في 20 جويلية 2003.
23. أمر 11/03 مؤرخ في 26 أوت 2003، يتعلق بالنقد والقرض، جريدة رسمية عدد 52مؤرخة في أوت 2003.
24. أمر 284/66 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966، يتضمن قانون الإستثمارات، جريدة رسمية رقم 08 المؤرخة في سبتمبر 1966.
25. أمر رقم 11/03 مؤرخ في 26 أوت 2003، يتعلق بالنقد والقرض ، جريدة رسمية عدد 52 مؤرخة في 27 أوت 2003.
26. أمر رقم 11/03 مؤرخ في 26 أوت 2003، يتعلق بالنقد والقرض، جريدة رسمية عدد 52 مؤرخة في 27 أوت 2003.
27. أمر رقم 284/66 الصادر بتاريخ 15 سبتمبر 1966، يتضمن قانون الإستثمارات ، جريدة رسمية عدد 08، مؤرخة في سبتمبر 1966.
28. أمر رقم 95-22 مؤرخ في 26 أوت 1995، يتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 48.
29. أمر06-08، الجريدة الرسمية، العدد رقم 47، المؤرخ في 19 جويلية 2006.

## *التقارير والدراسات*

1. تقرير مجموعة خبراء الأمم المتحدة التي تم تشكيها بقرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي المرقم (1721)في 1972/7/2 بعنوان "أثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية والعلاقات الدولية"، ترجمة محمد عبد الرحمان.
2. الدراسة التي أصدرتها الأمانة العامة للأمم المتحدة بعنوان " الشركات المتعددة الجنسية في التنمية العالمية" في عام 1973.
3. مركز الأمم المتحدة لشؤون الشركات عبر الوطنية، " الشركات عبر الوطنية والتنمية العالمية نيويورك"، 1990.
4. البنك الدولي: تقرير عن التنمية في العالم 1994.
5. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 1998 .
6. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 1999.
7. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار : تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2000.
8. تقرير التنمية البشرية لعام 2000 .
9. الأنكتاد" الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية "، نيويورك، جنيف، 2002
10. تقرير التنمية البشرية لعام 2002.
11. تقرير الإستثمار العالمي2004، " التحول نحو الخدمات"، نيويورك، 2004.
12. تقرير التنمية البشرية لعام 2005.
13. تقرير الاستثمار العالمي2005، "الشركات غبر الوطنية وتدويل البحث و التطوير" نيويورك، جنيف.
14. تقرير " التنمية البشرية "، برنامج الامم المتحدة الإنمائي، نيويورك، 2006.
15. تقرير حالة السكان في العالم لعام 2007، صندوق الأمم المتحدة للسكان، المؤشرات الديموغرافية والإجتماعيةوالإقتصادية.
16. تقرير حالة سكان العالم لعام 2007.
17. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية2007.
18. تقرير الإستثمار العالمي 2007، " الشركات عبر الوطنية والصناعات الإستخراجية والتنمية " نيويورك.
19. تقرير الاستثمار العالمي،" الشركات عبر الوطنية وتحديات البنية التحتية "، مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة، نيويورك، 2008.

20. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2009،"الشركات عبر الوطنية والإنتاج الزراعي والتنمية".
21. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية2009 .
22. تقرير الشفافية العالمي، سنة 2009 .
23. تقرير الحرية الإقتصادية لسنة 2010، الصادر عن معهد هيرتج.
24. المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، تقرير مناخ الإستثمارفي الدول العربية، 2010 الكويت.
25. الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي لعام 2010،" الإستثمار في إقتصاد منخفض الكربون" نيويورك .
26. مركز الجزيرة للدراسات، "البرازيل القوة الصاعدة في أمريكا اللاتينية"، الدار العربية للعلوم ناشرون، بيروت، لبنان، 2010.
27. تقرير ممارسة أنشطة الأعمال في العالم العربي لسنة 2010، الصادر عن البنك الدولي .
28. تقرير الإستثمار العالمي لعام 2011، "أشكال الإنتاج الدولي والتنمية غير القائمة على المساهمة في رأس المال"، نيويورك.
29. تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2012، البنك الدولي للإنشاء والتعمير.
30. محمد عبد الرحمان، "أثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية و العلاقات الدولية" ( تقرير مجموعة كبار خبراء الأمم المتحدة)، مركز البحوث الإدارية ، مصر.

***مواقع الإنترنت***

1. أسعد السعدون، " الإصلاح الاقتصادي المفهوم والمتطلبات" منتدى الشرقية الإلكتروني 2009 على الموقع: www.ashaqiaforum.com:.
2. ساحل محمد،"عوائق الاستثمار في الجزائر"، على الموقع: http://forum.law-dz.com .
3. الموقع الإلكتروني لوزارة الطاقة والمناجم الجزائرية على الموقع :www.mem-algeria.org.
4. موقع: ويكيبيديا الموسوعة الحرة على الموقع: www.wikipedia.org.
5. المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، تقرير مناخ الإستثمارفي الدول العربية، 2010، الكويت على الموقع www.dhaman.org.
6. تقرير ممارسة أنشطة الأعمال في العالم العربي لسنة 2010، الصادر عن البنك الدولي على الموقع:www.work.bank.org.

7. تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2012، البنك الدولي للإنشاء والتعمير على الموقع: .www.doingbusiness.org
8. تقرير الشفافية العالمي، سنة 2009 .على الموقع: www.Transparency.org.
9. التقرير الصادر عن معهد "هيريتاج"لسنة 2010.على الموقع: www.heritage.org.
10. بودلال علي،" مشكلة الإقتصاد الخفي في الجزائر،الأسباب والحلول"، مجلة علوم إنسانية، السنة الخامسة،العدد37.على الموقع : www.ulum.nl.
11. موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار على الموقع :www.and.dz.
12. تقرير الاستثمار العالمي لعام 2011، "أشكال الإنتاج الدولي والتنمية غير القائمة على المساهمة في رأس المال"، نيويورك. على الموقع: www.wordbank.org.
13. الديوان الوطني للإحصائيات على الموقع: www.ons.dz.
14. التطور الإقتصادي والنقدي للجزائر على الموقع:www.banque d'algerie.dz.
15. التقريرالاقتصادي العربي الموحد 2011.على الموقع:www.amf.org.ae.
16. الأنكتاد، تقرير الإستثمار العالمي لعام 2011. على الموقع: www.unctad.org.
17. موقع: www.auto.algerie.com.
18. موقع www.algerie-folus.com.
19. موقعwww.motors-dz.com.
20. موقعwww.djzairess.com .
21. موقع www.kantakji.com/fils/markets/c5.pdf.
22. موقع: www.diamel.net.
23. موقعwww.cfaogroup.com.
24. موقع: www.société general.dzsganet.sgalgerie.dz .
25. موقع:www.hekel.comfr.henkel-mea.com.
26. موقعwww.arab-api.org.
27. موقع www.heritage.org.
28. موقع www.wind of change in algeria.
29. موقع www.cnnmoney.com.
30. موقعwww.umranyat.blogspot.com.

## قائمة المراجع باللغة الأجنبية

## LES OUVRAGES

1. Ait said .R, "les codes des investissements privés", 1963/ 1993, RASJEP, volume 35, N° 1997,01.
2. Bernard Bonin, "la firme plurinationale comme véhicule de transmission internationale de technologie", revue actualité éonomique, N°4 janvier – mars,1971bit , annuaires des statistiques du travail , Geneve, 1981.
3. Bouhacene Mahfoud, «  Droit international de la coopération industrielle », édition, o.p.u,publisud,Alger1982.
4. Charles oman, « les nouvelles formes d'investissement dans les p.v.d », paris,O.C.D.E. 1984.
5. Claudio Jedlicki : « La France et l'investissement directe étranger en Amérique latine », dans le monde en développement,tome 26,N° 104, 1998.
6. DUMBERRY patrick : « l'entreprise, sujet de droit international ! Retour sur la question à la lumière des développement récents du droit international des investissements »,RGDIP, N°01, 2004.
7. François leroux, "marchés internationaux des capitaux", 2eme éds presses de l'université du Québec, Québec, 1994.
8. Geoffrey Hamilton, " les entreprises multinationales : effets et limites des codes de conduite internationaux, " ,Paris : puf,1984 .
9. Gilles montigny, « analyse économique et historique », eds,ellipes 1998.
10. Guide Fiscal des investisseurs, direction de la législation Fiscale, Alger 2004.
11. Haroun mehdi, « le régime des investissements en Algérie à la lumière des conventions bélatérales Franco-Algérienne », L.I.T.EC, Paris 2000.
12. J .Stiglitz,la"libération a été programmée par les pays riches et pour les pays riches", le monde du 06 novembe 2001.

13. Jacques Fontanel, "Géoéconomie de la Globalisation", office des publications universitaire, université pierre mendes, France, Grenoble, 2005.
14. Jaques Adda, "la mondialisation de l'économie" Genève édition casbah, Alger, 1998.
15. Jean louis muccheilli, "relations économique internationales", paris,ed hachette,1994.
16. Jean louis mucchielli, " multinationales et mondialisation ",Eds du seuil, paris, 1998.
17. Jean pierre paulet, "les multinationales frien ou moteur de l`économie", ellipses, édition marketing,S.A, paris1997.
18. marc nouschi , Régis Bénichi , « la croissance aux XIX ème et XX èmesiècles,histoire économique contemporaine »,édition ELLIPSES ,1990.
19. michel de la pierre et christianmilelli « les firmes multinationales », thématéque géographie, économique, vuibert, paris, 1995.
20. Michel ghertman ",les multinationales", édition bouchene, troisième édition, paris.
21. Michel Rainelli, " les stratégies des entreprises face à la mondialisation", eds management, paris, 1999.
22. Patrick Lenain, "le FMI", ed casbah, Alger, 1997.
23. Pierre Jacquemot, "la firme multinationale : une introduction économique", EdsÉconomica,1990.
24. Régis Bénichi et marc nouschi, « la croissance aux XIX siècles » , 2 ème édition marketing, paris,1999.
25. Samy cohen, la resistance des etats : "les democraties face auxdefies de la mondialisation", seuil,Paris, 2003.
26. Zouaimia Rachid, "le regime de l'investissement internationnal en algerie " ,RASJEP volume 31,N°3, 1991.

## *Thèse de doctorat*

1 TERKI NOUREDDINE : "les sociétés étrangéres en Algerie", thèse pour le doctorat d’etat en droit, tome 02, institut de droit et des sciences politiques et administratives , université d’Alger, 1975.

## *Périodique*

1 Cahiers français, «l’économie mondiale », n°269 janvier- février, 1995, article : frédériquesachwald, la mondialisation des entreprises.

## *Rapports*

1. O.C.D.E )définition de déférencesdétaillés des investissements internationaux, paris
2. Manuel de FMI, édition 1997.
3. United nations conference on trade and developement, " Investment policy review ", united nations,new York, geneva, 1999.
4. United nations departement of economic and social, "concil multinational corporation in word development ", new york, 1973.